

И.В.Червоная, Г.З.Скобелева,  
Л.В.Ненашева

# Парикмахерское искусство и декоративная косметика.

## Художник-модельер

Учебное пособие



ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

И.В.Червоная, Г.З.Скобелева, Л.В.Ненашева

**ПАРИКМАХЕРСКОЕ ИСККУСТВО  
И ДЕКОРАТИВНАЯ КОСМЕТИКА.  
ХУДОЖНИК-МОДЕЛЬЕР**



Учебное пособие

*для системы технического и профессионального, послесреднего  
образования по специальности «Парикмахерское искусство и  
декоративная косметика».*

Нур-Султан  
Некоммерческое акционерное общество «Talar»  
2020

**УДК 687.5 (075.32)**

**ББК 38.937я722**

**Ч-45**

Рецензенты:

ГККП «Алматинский государственный колледж сервиса и технологий»  
Управления образования г. Алматы УМО по профилю «Сервис»,  
Учреждение «Профессиональная академия «Туран-Профи»

Рекомендовано

Республиканским научно-практическим центром «Учебник»

**Ч-45** Специальность «Парикмахерское искусство и декоративная косметика», квалификация «Художник-модельер»: Учебное пособие / И.В.Червоная, Г.З. Скобелева, Л.В. Ненашева / Нур-Султан: Некоммерческое акционерное общество «Talar», 2020 . -301 с.

**ISBN 978-601-350-035-5**

Пособие включает в себя теоретические материалы по темам и разделам программы модулей ПМ 11, ПМ 12, ПМ 13, ПМ 14, «Парикмахерское искусство и декоративная косметика» с изложением современных технологий выполнения парикмахерских услуг, грима и декоративной косметики, управление деловой карьеры, учет и калькулирование себестоимости услуг. В него входят методические материалы для обучающихся по практическим работам, по самостоятельной проверке знаний в виде контрольных вопросов и заданий.

Учебное пособие предназначено для обучающихся в организациях технического и профессионального образования. Все материалы пособия ориентированы на критерии оценки результатов обучения по данным модулям.

**УДК 687.5 (075.32)**

**ББК 38.937я722**

**ISBN 978-601-350-035-5**

© НАО «Talar», 2020

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	7
РАЗДЕЛ 1. УПРАВЛЕНИЕ ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРОЙ .....	9
1.1. Определение структуры управления .....	10
1.1.1 Методы и технологии управленческих решений ... ..	10
1.1.2. Методы эффективного принятия управленческих решений .....	12
1.2. Методы оценки деловых качеств работника .....	13
1.2.1. Оценочное собеседование.....	13
1.2.2. Аттестация в салоне красоты.....	16
1.3. Способы управления конфликтными ситуациями.....	18
1.3.1. Управление конфликтами с клиентами.....	18
1.3.2. Управление конфликтной ситуацией в коллективе.....	21
1.4. Управление персоналом.....	24
1.4.1. Методы управления в конкретных производственных ситуациях...	24
1.4.2. Организационно-административные методы управления .....	25
1.4.3. Экономические методы управления.....	27
1.4.4. Социально – психологические методы управления.....	29
1.5. Кадровое планирование.....	30
1.5.1. Разработка требований к кандидатам на вакантные должности....	30
1.5.2. Программа «Адаптации сотрудников салона» .....	33
1.6. Предупреждение конфликтных ситуаций и способы их разрешения.....	37
1.6.1. Запрограммированные конфликты в салоне красоты.....	37
1.6.2. Профилактика и прогнозирование конфликтов в рабочей зоне...	39
1.6.3. Практические работы .....	42
РАЗДЕЛ 2. ВЫПОЛНЕНИЕ ИСТОРИЧЕСКИХ И АКТУАЛЬНЫХ МОДЕЛЕЙ ПРИЧЕСОК.....	50
2.1. Исторические эпохи и их особенности.....	51
2.1.1. Древний Египет. Древняя Греция. Древний Рим.....	51
2.1.2. Средневековье. Европейский романский период.....	61
2.1.3. Эпоха Возрождения.....	64
2.1.4. Европейские прически 17 века. Художественный стиль Барокко....	70
2.1.5. Европейские прически 18 века. Художественный стиль Рококо...	74
2.1.6. Прически 19 века. Амбир. Бидермейер. Рококо. Модерн.....	76
2.1.7. Прически 20 века. ....	85
2.2. Общие сведения о прическах.....	86
2.2.1. Современные элементы причесок.....	87
2.2.2. Эскизы и технологические схемы причесок и стрижек.....	92
2.2.3. Понятие «композиция прически и стрижки». ....	95
2.3. Современные виды стрижек.....	101
2.3.1. Способы облегчения волос. Филировка. ....	101
2.3.2. Слайсинг. Поитинг. Поинткат.....	103
2.3.3. Техника «пикетаж», «пичинг», «тручили».....	105
2.3.4. Метод «разворота», метод «прямого врезания», метод «выкройки».. ..	106

2.4. Современные технологии выполнения стрижек.....	107
2.4.1. Массивная форма стрижки.....	107
2.4.2. Прогрессивная форма стрижки.....	109
2.4.3. Градуированная форма стрижки.....	110
2.4.4. Единообразная форма стрижки.....	111
2.4.5. Комбинированная форма стрижки.....	112
2.5. Соблюдение правил техники безопасности .....	112
2.5.1. Правила техники безопасности в салоне красоты.....	112
2.6. Прически с учетом индивидуальных особенностей клиента.....	116
2.6.1. Коррекция типов лица при помощи прически.....	116
2.6.2. Коррекция индивидуальных особенностей лица.....	119
2.6.3. Коррекция особенностей фигуры.....	124
2.6.4. Коррекция возрастных изменений.....	126
2.7. Прически специального назначения.....	127
2.7.1. Особенности выполнения свадебных причесок.....	127
2.8. Выполнение фантазийных и конкурсных причесок.....	133
2.8.1. Особенности выполнения фантазийных причесок.....	133
2.8.2. Особенности выполнения конкурсных причесок.....	134
2.8.3. Практические работы.....	137
РАЗДЕЛ 3. ВЫПОЛНЕНИЕ ГРИМА И МАКИЯЖА. ....	143
3.1. Основы пластической анатомии и физиологии.....	144
3.1.1. Череп.....	144
3.1.2. Мозговой и лицевой череп.....	144
3.2. Кости плечевого пояса.....	146
3.3. Скелет туловища .....	146
3.3.1. Позвоночник. ....	146
3.3.2. Крестец. ....	148
3.3.3. Копчиковая кость. ....	148
3.3.4. Ребра.....	149
3.3.5. Грудина.....	149
3.3.6. Кости тазового пояса.....	149
3.4. Кости свободной верхней конечности. ....	150
3.4.1. Плечевая кость.....	150
3.4.2. Кости предплечья.....	150
3.4.3. Кости кисти.....	151
3.4.4. Скелет пальцев.....	151
3.4.5. Соединение костей плечевого пояса и плечевой кости.....	151
3.4.6. Суставы и движение кисти.....	151
3.4.7. Суставы и движение пальцев.....	152
3.5. Кости свободной нижней конечности. ....	152
3.5.1. Скелет свободных нижних конечностей. ....	152
3.5.2. Кости стопы.....	153
3.6. Мышцы головы и лица. ....	153
3.6.1. Мышцы черепной крыши.....	153
3.6.2. Мимические мышцы.....	154



3.6.3. Жевательные мышцы.....	155
3.7. Мышцы шеи .....	155
3.7.1. Шея. Мышцы.....	155
3.7.2. Мышцы, расположенные выше подъязычной кости.....	156
3.7.3. Мышцы, расположенные ниже подъязычной кости.....	156
3.7.4. Поверхностные мышцы шеи. ....	156
3.8. Мышцы верхней конечности.....	157
3.8.1. Мышцы плечевого пояса.....	157
3.8.2. Мышцы плеча.....	158
3.8.3. Мышцы предплечья.....	159
3.8.4. Разгибатели.....	160
3.8.5. Мышцы кисти.....	162
3.9. Мышцы туловища. ....	163
3.9.1. Мышцы груди.....	163
3.9.2. Мышцы живота.....	164
3.9.3. Мышцы спины.....	165
3.10. Мышцы нижней конечности.....	167
3.10.1. Мышцы внутренней группы.....	167
3.10.2. Мышцы наружной группы.....	167
3.10.3. Мышцы бедра.....	168
3.10.4. Мышцы голени.....	169
3.10.5. Малоберцовые мышцы.....	171
3.10.6. Мышцы стопы.....	171
3.10.7. Практические работы.....	172
3.11. Основы сценического грима .....	174
3.11.1. Анатомический грим.....	174
3.11.2 Грим деталей лица.....	177
3.11.3 Грим худого и полного лица.....	185
3.11.4 Грим молодого лица, возрастной грим.....	187
3.11.5 Скульптурно-объёмный грим с гуммозными наклепками.....	191
3.12. Гигиенический и практический уход за кожей лица .....	194
3.12.1. Типы кожа и ее характеристика.....	194
3.12.2. Программа ухода за кожей лица.....	195
3.12.3. Гигиенический массаж лица и шеи. Косметические маски.....	197
3.13. Техника макияжа. ....	205
3.13.1. Изобразительные и технические средства макияжа.....	205
3.13.2. Теория цвета.....	208
3.13.3 Цветовые схемы макияжа.....	210
3.13.4. Цветовые типажи.....	212
3.13.5. Пропорции формы лица и определение формы лица.....	215
3.13.6. Чтение лица, пропорции, детали лица.....	217
3.13.7. Виды макияжа. Направление моды в макияже.....	219
3.13.8. Практические работы.....	223

РАЗДЕЛ 4. УЧЕТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ УСЛУГ.....	253
4.1. Экономическое развития салонных услуг в РК .....	254
4.2. Ценообразование в салоне красоты.....	255
4.2.1. Анализ конкурентных цен.....	255
4.2.2. Калькуляционные карты.....	257
4.2.3. Дифференцированные цены на услуги.....	259
4.2.4. Типы ценовой политики салонных услуг.....	259
4.2.5. Себестоимость услуги. Виды расчетов.....	261
4.3. Рентабельность.....	264
4.3.1. Расчет рентабельности.....	264
4.3.2. Как посчитать рентабельность салона красоты.....	266
4.3.3. Как рассчитать коэффициент прибыльности для салона красоты....	271
4.3.4. Практический вариант расчета цены на услугу.....	273
4.4. Система оплаты труда в салоне красоты. ....	274
4.4.1. Варианты начисления заработной платы.....	274
4.4.2. Эффективная заработная плата.....	277
4.5. Учетная политика салона красоты .....	280
4.5.1. Классификация расходных материалов.....	280
4.5.2. Грамотный учет в салоне красоты .....	282
4.5.3. Документооборот в системе учета расходных материалов.....	283
4.5.4. Практические работы.....	286
Заключение.....	290
Глоссарий.....	292
Список использованных источников... ..	300

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Художник – модельер парикмахерского искусства – это человек, наделенный определенными талантами, чувством вкуса и стиля, умением тонко чувствовать окружающий мир, его гармонию, чутко реагировать на все изменения, уметь улавливать желания потребителей.

Художник- модельер может сам разработать идею, сделать эскиз модели прически, возможно, создать свой первый образ. Художник - модельер должен уметь воплощать в жизнь свои задумки. Художник – модельер занимается созданием и воплощением в жизнь различных причесок, стрижек, макияжа.

Это шанс выразить свои идеи и поделиться ими с людьми, сделать их красивее, поднять им настроение. Это интересная насыщенная жизнь, которая проходит в вечном поиске чего-то нового. Это возможность постоянно быть в курсе всех событий мира моды и постоянно совершенствовать свое мастерство.

Разработка учебного пособия преследует следующие **цели:**

- **сформировать знания, умения и навыки** необходимые для принятия управленческих решений и управления деловой карьерой; освоить необходимые знания по учету и калькулированию себестоимости услуг; выполнение грима и макияжа, создание исторических и актуальных моделей причесок,

- в результате изучения модуля, обучающие должны освоить выполнение исторических и актуальных моделей причесок; технологию макияжа, разнообразие гримов.

- **приобрести практические навыки** по техническим приемам выполнения макияжа, различных форм грима, пластической анатомии, операциям стрижки; изучить организацию работы предприятий красивого бизнеса.

В процессе изучения модуля ставятся следующие задачи: получить знания, умения и навыки, необходимые для умения владеть организационной структурой салонов красоты; управление деловой карьерой; для выполнения эскизов причесок и макияжа; овладение техникой современных моделей стрижек; создания образа различных исторических эпох.

**Понять и освоить** основные деятельность предприятий в условиях рыночной системы: рентабельность, расчет себестоимости, ценовая политика салонов красоты.

**Знать и соблюдать** технику безопасности в салоне красоты работ

Цели обучения.

После прохождения данного модуля обучаемый сможет:

- **Владеть навыками** управления деловой карьеры;

- **Понимать** основные принципы выполнения макияжа.

- **Передавать** формы и силуэты причесок и стрижек;

- **Выполнять** эскизы и технологические схемы причесок, стрижек и макияжа;

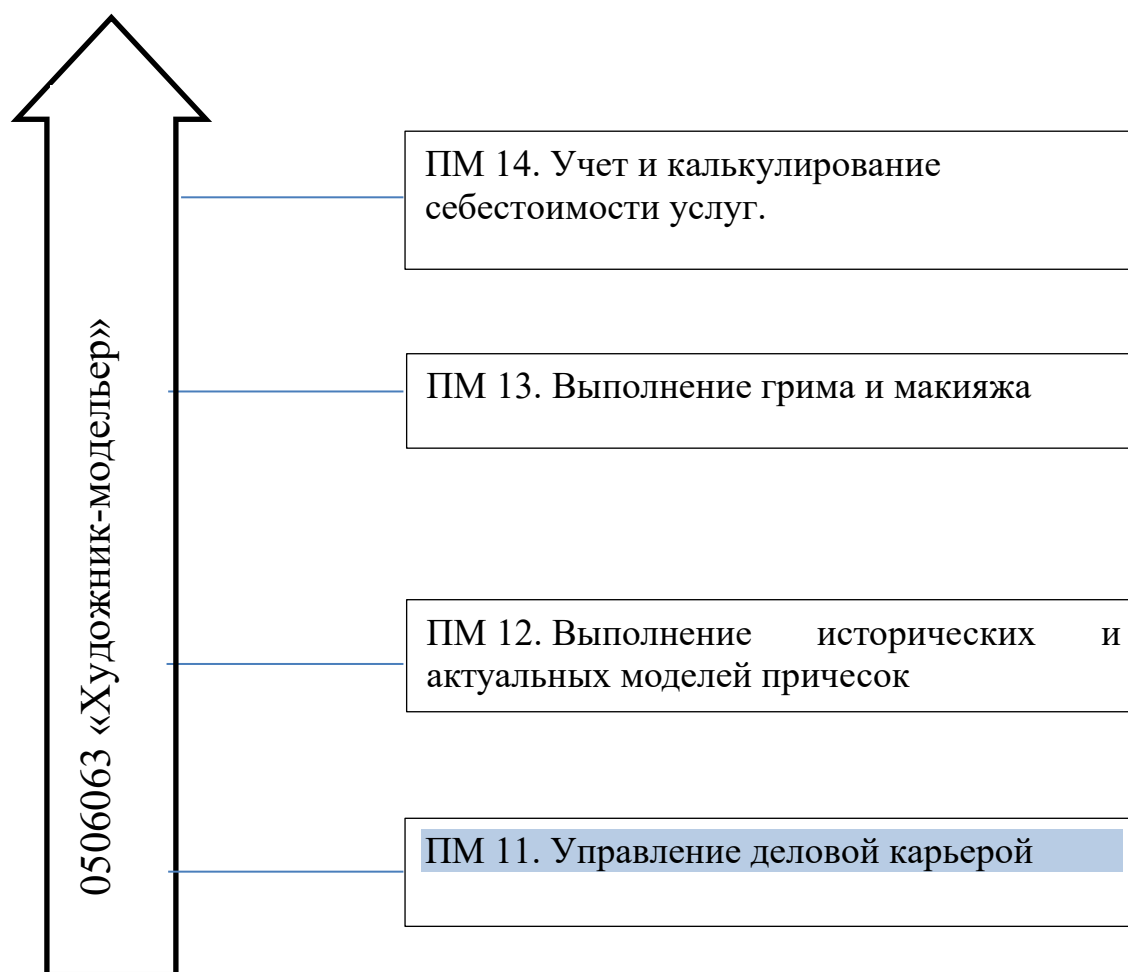


- Создавать** образ различных исторических эпох;
- Умение владеть** приемами выполнения карт себестоимости и калькуляции услуг;
- Владеть** инструментами расчета рентабельности салона красоты;
- Применять** современные инструменты и материалы для выполнения различных видов парикмахерских услуг.

## РАЗДЕЛ 1. УПРАВЛЕНИЕ ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРОЙ

### Цели обучения:

- Определение эффективных методов принятия управленческих решений;
- Владение организационной структурой управления;
- Осуществление кадрового планирования;
- Применение методов управления конфликтными ситуациями;
- Осуществлять предупреждение конфликтных ситуаций.



### Предварительные требования:

Перед началом работы с данным модулем обучаемые должны изучить профессиональную этику специалистов красивого бизнеса, культуру общения специалиста с клиентом, этику взаимоотношения в трудовом коллективе.

### Необходимые учебные материалы:

Бумага, простые карандаши, ручки, раздаточный материал, профессиональные тесты, специальная литература.

## **Введение**

Данный модуль описывает знания, умения и навыки для принятия управленческих решений и управления деловой карьерой.

Включает ознакомление с организационной структурой управления, управление персоналом, управление конфликтными ситуациями.

Обучающиеся осваивают методы и технологии управленческих решений, осуществляет кадровое планирование, предупреждение конфликтных ситуаций и способы их разрешения.

Актуальность данного пособия обусловлена тем, что управление основывается на процедуре принятия решения, поскольку вся управленческая деятельность состоит из принятия решений и ни одна функция управления не может быть исполнена иначе как посредством управленческих решений.

## **1.1. Определение структуры управления**

### **1.1.1. Методы и технологии управленческих решений**

Решения, принятые менеджерами в различные моменты времени, могут быть классифицированы следующим образом.

*Личные и организационные решения.* Личные решения не могут быть делегированы и имеют ограниченное влияние. Организационные решения принимаются менеджерами в их официальном или формальном качестве. Эти решения направлены на продвижение интересов организации и могут быть делегированы. Пытаясь привнести ценность для компании, руководители должны учитывать интересы всех заинтересованных сторон, таких как сотрудники, клиенты, поставщики, общественность и т.д.

*Индивидуальные и групповые решения.* Индивидуальные решения принимаются одним человеком. Это в основном повседневные решения. Групповые решения – это решения, принятые группой лиц, собранных для этой цели. Например, аттестационная комиссия, собеседование в салоне красоты при приеме на работу. Групповые решения, по сравнению с индивидуальными, имеют далеко идущие последствия и влияют на большое количество специалистов. Они требуют серьезного обсуждения, осторожности.

*Преимущества.* Группа обладает большей информацией, чем один человек. Участники, привлеченные из разных областей, могут предоставить больше информации и знаний о проблеме. Группа может генерировать большее количество альтернатив. Это может привести к более широкому опыту, большему разнообразию мнений и более тщательному изучению фактов, чем отдельный человек. Участие в коллективных решениях повышает признание и приверженность со стороны людей, которые теперь считают это решение собственным и заинтересованы в его успехе. Взаимодействие между людьми с различными точками зрения ведет к большей креативности. *Недостатки.* В группах теряется много времени

для генерации управленческого решения. Группы создают давление, чтобы прийти к согласию. Коллективное мышление заставляет ее членов идти на компромисс, где хорошие предложения теряют свой блеск, потому что приходится подводить их под общие интересы и суждения. Присутствие некоторых влиятельных членов группы, может запугать и помешать другим членам свободно генерировать идеи.

*Запрограммированные и незапрограммированные решения.*

Управленческие решения можно разделить на запрограммированные и незапрограммированные.

Многие решения являются запрограммированными, выполняемые сотрудником в соответствии с какими-то инструкциями или правилами компании. Однако иногда незапрограммированные решения могут быть гораздо более важными. Например, в салоне устанавливается протокол предложения предварительной записи клиентам и это помогает сотруднику совершить запись на следующее посещение. Сервис? Да! Прибыль? Конечно! Лояльный клиент? Безусловно!

**Характеристики запрограммированных управленческих решений:**

запрограммированные решения относительно просты;

информация, касающаяся такого типа проблем, легкодоступна и может быть обработана заранее определенным способом;

решения занимают очень мало времени и усилий, поскольку руководствуются заранее установленными правилами и процедурами; принимаются руководителями нижнего звена;

относятся к уникальным и новым проблемам, где решения не структурированы, не повторяются и плохо определены;

нет заранее установленных методик или процедур, на которые можно положиться.

Каждая ситуация индивидуальна и требует творческого решения; такие решения являются относительно сложными и оказывают долгосрочное влияние.

*Стратегические, административные решения.*

Принятие стратегических управленческих решений является обязанностью высшего руководства. Это ключевые, необходимые и наиболее важные решения, затрагивающие почти всю компанию. Они требуют значительного распределения ресурсов и ориентированы на будущее с долгосрочными последствиями.

Административные решения касаются оперативных вопросов, а именно того, как обеспечить плавное внедрение различных аспектов стратегических решений на различных уровнях салона. Они в основном принимаются менеджерами среднего звена. Рутинные решения, с другой стороны, носят повторяющийся характер. Они не требуют долгого обдумывания и, как правило, касаются краткосрочных обязательств. Они имеют тенденцию оказывать лишь незначительное влияние на работу организации. Как правило, менеджеры более низкого уровня следят за такими механическими или операционными решениями.

### 1.1.2. Методы эффективного принятия управленческих решений

*Авторитарный метод* – это когда решения принимаются без участия других. Самый быстрый вариант принятия управленческих решений, потому что вас не задерживают другие люди, которые высказывают свое мнение или обсуждают другие решения. Большинство чрезвычайных ситуаций оправдывают авторитарный метод, но множество управленческих решений требуют участия дополнительных людей. Принимающие командные решения на рабочем месте – это лица, выполняющие руководящие функции. Такие решения часто самые рискованные, потому что альтернативы часто не рассматриваются.

*Консультативный метод.* Это когда руководитель приглашает других людей, чтобы выслушать их мнения, но, в конечном счете, он один принимает решение. Этот вариант занимает больше времени, чем авторитарный, поскольку рассматриваются другие мнения и могут быть предложены альтернативы, что делает его менее рискованным. Это наиболее пассивный способ вовлечения других и его можно использовать, чтобы заставить людей почувствовать, что они участвовали в разработке решения (даже если в конечном счете они не имеют права голоса при принятии окончательного заключения). На рабочем месте они распространены среди коллег на одной должности.

*Метод голосования* – когда варианты обсуждаются в группе, а затем вызывается голосование, при котором выбирается наиболее благоприятный вариант для большинства людей. Данный метод также называют демократическим, потому что мнение каждого человека включено в окончательное заключение. Каждый, кто принимает участие в голосовании, принимает на себя ответственность за принятие управленческого решения в равной степени, что еще больше снижает риск неудачи. Голосование является отличным вариантом для действий, которые должны быть поддержаны и исполнены группой, поэтому в совете директоров или высшего руководства чаще всего используется данный метод. Что касается управления временем, голосование является эффективным, потому что существуют временные рамки, когда должно закончиться голосование для принятия управленческого решения, предотвращая его затягивание.

*Метод консенсуса* – когда группа обсуждает варианты и рекомендации, пока все не согласится на один курс действий. Как вы можете себе представить, это самый сложный и самый трудоемкий метод, потому что он требует, чтобы разные люди с разными мотивами согласились с одним вариантом. Время может затянуться из-за отсутствия согласия между заинтересованными сторонами, постоянного обсуждения, где кто-то пытается убедить других следовать определенному варианту, и отсутствия установленного срока, когда будет принято управленческое решение. Если все согласны, риск принятия решения значительно ниже, чем это бы сделал один человек. Данный метод следует использовать экономно исключительно исходя из временных затрат на достижение согласия в группе. Важно, чтобы

сообщение о том, что решение было принято и согласовано, являлось очевидным для тех, кто в нем участвовал.

В среднем взрослый человек принимает около 35 000 решений в день. Конечно, большинство из них являются подсознательными. Но для нескольких очень важных заключений, мы перечислили основные моменты, которые вы должны учитывать при выборе метода для принятия решения. Для группового принятия управленческих решений цель всегда одна – использовать знания и опыт каждого в группе, чтобы сделать отличный выбор. Не используйте авторитетный метод, если вам нужно согласие между группами. Также не используйте его для важных заключений, которые требуют дополнительной поддержки. Консенсус или голосование будет гораздо более уместным.

Используйте консультативный метод как способ принимать эффективные, обоснованные решения и получать идеи, и поддержку. Используйте голосование, если эффективность является наиболее важным фактором, и когда все соглашаются поддержать результаты голосования. Используйте консенсус, когда вам действительно нужно, чтобы каждый принимал участие в принятии важного решения.

Чтобы управленческое решение реализовалось, оно должно пройти следующие этапы.

1. Выявление проблемы.
2. Анализ причин.
3. Поиск решения проблемы.
4. Оценка альтернатив и выбор наилучшего решения.
5. Согласование решения.
6. Утверждение решения.
7. Подготовка решения к реализации.

Необходимость в управленческом решении возникает, когда есть проблемы, например, различие между фактическим и желаемым состоянием системы, необходимость сохранить (или, наоборот, улучшить) определенное состояние системы в будущем.

## **1.2. Методы оценки деловых качеств работника**

### **1.2.1. Оценочное собеседование**

Это проверка персонала на профпригодность. Оценка компетенций персонала поможет выявить сильные и слабые стороны специалиста, что можно использовать для улучшения работы всего коллектива салона. К тому же у каждого салона есть собственные цели, уникальная корпоративная культура, задачи для выживания и конкурентной борьбы, поэтому контроль кадров покажет, как высоко взобрался каждый и какие перспективы у компании. Зачем проводить оценку компетенций в салоне красоты Главная цель оценки компетентности персонала – с максимально большей отдачей применить кадровый потенциал для планомерной экономии ресурсов и



увеличения производительности труда.

*Методы оценки по компетенциям помогут решить следующие задачи:*

- побуждение людей развиваться в профессиональном и личностном планах с целью воздвигнуть карьеру и увеличить доход;
- улучшение кадрового состава по итогам оценки;
- коррекция прогнозов и планов касательно положения салона красоты на рынке;
- соответствие вносимого трудового вклада в деятельность фирмы и выдаваемой заработной платы с учетом уровня компетентности работника;
- установление соответствия кадра той должности, которую он занимает.

У технологии и методов оценки профессиональных компетенций есть преимущества и недостатки.

*Недостатки:* оценка компетенций персонала может проводиться лицом, не обладающим должным уровнем объективности, все зависит от характеристик системы оценки и субъективного взгляда на компетенции «судейства» в лице администрации в основе технологий и методов оценки компетенций лежат профессиональные стандарты.

*Преимущества:* позволяет выбрать соответствующие вашему салону навыки, умения, познания и опыт; отбор позволяет дифференцировать отдельные группы специальностей, например, административный отдел и парикмахерский отдел требуют разных стандартов; легкость применения; предоставляет возможность регулярного оценивания, сравнения последующих результатов.

Компетентностный подход к подбору персонала наиболее результативен. Ведь потенциальный сотрудник не только должен соответствовать профилю вакансии, который представляет собой набор профессиональных компетенций, необходимых для того, чтобы справляться с обязанностями. Важно и наличие у кандидата тех личностных качеств, которые позволят ему преодолеть сложности, неизбежно возникающие на работе, и вписаться в корпоративную культуру салона красоты.

При найме сотрудника в салон красоты очень важно учитывать, как быстро он адаптируется в коллективе, установит ли контакт с клиентами, станет эффективным работником и начнет приносить предприятию прибыль.

Эффективным инструментом, призванным помочь директору салона красоты в найме наиболее подходящих сотрудников, является профиль идеального кандидата. Если профиль должности – это, по сути, описание, каким специалистом кандидат должен быть, какими знаниями и навыками владеть, то профиль идеального кандидата включает в себя не только профессиональные компетенции, но и личностные качества.

Личностные качества кандидата можно разделить на две группы: обязательные и желательные.

Желательные качества специалиста контактной зоны это: коммуникабельность, дружелюбность, организованность, внимательность, порядочность, объективность и прочие. Необходимо выделить критически необходимые черты характера, которыми должен обладать сотрудник, чтобы быть успешным на своей позиции. Определить обязательные личностные компетенции специалиста позволит профиль должности (навыки и умения, необходимые работнику в первую очередь). Нужно ли ему быть гибким в общении с коллегами, иметь в работе фокус на клиента, или вы хотите, чтобы ваш специалист постоянно занимался профессиональным развитием.

Для каждого обязательного личностного качества необходимо прописать индикаторы, чтобы лучше понимать, как должен вести себя идеальный кандидат. Рекомендуются использовать шкалу от 0 до 3 (где 0 – уровень некомпетентности, 1 – уровень развития, 2 – экспертный уровень, 3 – уровень лидерства). Желательный уровень проявления основных компетенций можно отметить в профиле идеального кандидата. Например, в таблице 2 представлены уровни проявления компетенции «ответственность» профиля должности «косметолог». У идеального кандидата эта компетенция должна быть не ниже 2-го уровня.

*Уровень лидерств.* Вовремя и качественно выполняет все поставленные перед ним задачи и планы по продажам, являясь примером для коллег. Не допускает ошибок при решении знакомых задач. В незнакомых ситуациях находит необходимые ресурсы, готов попросить помощь у сотрудников и управляющего. Неуклонно работает над повышением результативности и эффективности собственной деятельности. Вносит инновационные предложения, направленные на совершенствование своей деятельности. Может выполнять отдельные операции быстрее, чем это принято, за счет непрерывного совершенствования профессионального мастерства и операционной эффективности.

*Экспертный уровень.* Обладает высокой исполнительской дисциплиной. Честен, порядочен. Признает и исправляет собственные ошибки. Не только готов исполнять свои непосредственные должностные обязанности, но и при необходимости участвует с полной отдачей в решении важных задач других подразделений. Ответственно относится к порученному делу, может пожертвовать личными интересами для достижения поставленной цели. Адекватно оценивает свои возможности по выполнению поставленных задач и ресурсы для этого, при необходимости готов обратиться за помощью. Если нужно, включается в решение задач смежных подразделений

*Уровень развития.* Стремится выполнять качественно и в срок свою работу. Иногда допускает ошибки в силу недостаточности опыта. Готов признавать свои ошибки, корректировать свою деятельность в соответствии с требованиями. Дисциплинирован, четко выполняет поставленные задачи, достигает качественного результата в хорошо знакомых ситуациях.

*Уровень некомпетентности.* Нарушает трудовую дисциплину, часто получает замечания от клиентов по качеству исполнения услуг.

Сопротивляется выполнению дополнительных задач. Не готов жертвовать личными интересами в интересах подразделения и салона красоты. Предпочитает действовать в рамках минимальных стандартных процедур. Не анализирует причины возникновения ошибок, склонен повторять одни и те же ошибки.

При составлении перечня компетенций, которые необходимы кандидату, стоит включить в этот список одну или две компетенции, которые крайне нежелательны для сотрудника данной должности, но сформулировать их позитивно.

Например, должность администратора салона красоты связана с необходимостью выполнять работу в ситуации высокого стресса (недовольные клиенты, конфликты в коллективе). И одной из ложных компетенций может быть высокая чувствительность, эмпатия при работе с клиентами. Или если у администратора расширенный функционал (менеджер-администратор), который предполагает выполнение работы и принятие ответственности за всё происходящее в салоне красоты, то ложной компетенцией может быть умение отвечать только за свой участок работы. Если от кандидата требуется командная работа, то можно включить такую нежелательную компетенцию, как наличие высоких профессиональных амбиций, ориентация на личный результат. Опираясь на профиль идеального кандидата, можно разработать вопросы для интервью или выбрать инструменты, позволяющие оценить, развиты ли у кандидата те или иные личностные качества.

### **1.2.2. Аттестация в салоне красоты**

*Оценка персонала* — это процесс накопления информации об эффективности работы сотрудников с целью принятия управленческих решений. Оценка может быть формальной и неформальной, регулярной и нет.

*Аттестация* – процедура определения квалификации, уровня знаний, практических и деловых навыков, понимания сотрудником своих целей, задач и функций, а также определение степени эффективности их выполнения данным сотрудником. Аттестация — это формальная процедура оценки персонала, которая имеет ограниченные сроки и также может быть регулярной или нет.

Как проводить оценку и аттестацию. В основе оценки персонала лежат некие единицы измерения. Это должностные инструкции сотрудников, квалификационные требования, стандарты работы салона и т.д.

Порядок создания и деятельности аттестационных комиссий. Для проведения аттестации создается аттестационная комиссия. В состав аттестационной комиссий входят: председатель, члены комиссии и секретарь.

*Основными функциями аттестационной комиссии являются:*

-подготовка перечня вопросов теоретической части по уровням

квалификации;

- подготовка практических заданий по уровням квалификации;
- помощь в подготовке к аттестации;
- проведение аттестации;
- подведение и утверждение итогов аттестации;
- разбор протестов, разрешение возникающих в процессе аттестации спорных вопросов; внесение рекомендаций о применении мер поощрения (наказания) с указанием мотивов, в соответствии с которыми, даются рекомендации

*В обязанности Членов аттестационной комиссии входит:*

- проведение практических экзаменов с аттестуемыми сотрудниками;
- проверка теоретических тестов проводится всеми членами аттестационной комиссии;
- содействие в получении максимально достоверных результатов;
- объективная оценка знаний и навыков, аттестуемых;
- обеспечение объективности принятия решения в пределах своей компетенции.

*Порядок проведения аттестации.*

Форма проведения аттестации определяется решением аттестационной комиссии, а именно:

- выполнение практических работ на основе утвержденного перечня работ для заявляемого уровня квалификации;
- письменного тестирования на основе утвержденного перечня вопросов для заявляемого уровня квалификации;
- аттестация проводится в присутствии аттестуемого сотрудника в срок, установленный аттестационной комиссией;
- срок проведения аттестации может быть перенесен, если аттестуемый сотрудник заранее предупредил о невозможности присутствия в установленный срок в силу объективных причин и получил разрешение аттестационной комиссии;
- в случае отсутствия сотрудника без уважительной причины, аттестационная комиссия имеет право провести аттестацию сотрудника в его отсутствии на основании предоставленных материалов.
- оценка результата аттестации формируется путём выставления каждым членом аттестационной комиссии одной из следующих оценок: «2» или «неудовлетворительно»; «3» или «удовлетворительно»; «4» или «хорошо»; «5» или «отлично».

На основании полученных результатов – формируется вывод аттестационной комиссии, по поводу соответствия заявляемой квалификации; после проведения аттестации в тот же день окончательный результат аттестации доводится до сведения аттестуемого сотрудника и закрепляется его подписью в аттестационном листе; в случае несогласия с результатами аттестации, аттестуемый сотрудник вправе опротестовать решение аттестационной комиссии; протест должен быть подан в аттестационную комиссию не позднее 7(семи) дней после официального

ознакомления сотрудника с результатами аттестации; протест подаётся в виде заявления произвольной формы и должен содержать обоснованные причины несогласия с итоговой оценкой и решениями аттестационной комиссии; аттестационная комиссия вправе назначить повторную аттестацию сотрудника. Результаты и решения повторной аттестации не могут быть опротестованы.

*Заключительные положения.*

С учётом рекомендаций аттестационной комиссии и соблюдением действующего трудового законодательства руководство принимает решение о применении мер по поощрению или дестимулированию сотрудников, прошедших процедуру аттестации.

Меры, принимаемые по отношению к сотруднику по результатам аттестации:

- поощрение работника;
- изменение размеров должностного оклада;
- включение в резерв на замещение должности руководителя;
- повышение в должности (при наличии вакансий);
- повышение деловой квалификации (обучение);
- понижение в должности;
- расторжение ИТД в соответствии со ст. 26 п. 3 Закона РК «О труде в РК» либо не заключение ИТД на следующий календарный год.

Вся информация об аттестуемых сотрудниках, а также результаты проведения аттестации (за исключением окончательной оценки), является конфиденциальной и не подлежит разглашению.

### **1.3. Способы управления конфликтными ситуациями**

#### **1.3.1. Управление конфликтами с клиентами**

Существуют две категории конфликтных ситуаций, это конструктивный и деструктивный конфликт.

**Конструктивный конфликт** – является нужным и полезным. В процессе обсуждения проясняются позиции людей, поскольку они при отстаивании своего мнения подыскивают все новые и новые основания и аргументы. При конструктивном конфликте, который хотя и протекает в напряженной ситуации (но без крика и взаимных упреков), за короткое время организуется интенсивный поиск эффективного решения проблемы, а не взаимное подавление друг друга. Конструктивный или созидательный, или творческий конфликт способствует улучшению отношений и углублению взаимопонимания.

**Деструктивный конфликт** – характерен тем, что люди переходят на обсуждение личных недостатков друг друга и не захватывают те проблемы, которые вызвали данное напряжение. Конфликт протекает быстро, горячо, стремительно. Возникает многочисленное искажение смысла, устраивают засады, и стремятся нападать первыми. Деструктивный конфликт вреден,



поскольку он не способствует успешному поиску способов решения проблемы и разрушает отношения между людьми. Деструктивный конфликт – это разрушающий конфликт.

При обсуждении претензий необходимо, чтобы оба партнера были настроены на понимание друг друга, а не на борьбу. Каждый партнер должен придерживаться правил эффективного общения, который нельзя нарушать.

Нельзя: терять внутреннюю установку на открытость и доброжелательность, смотреть на своего партнера как на врага, «терять лицо», то есть, впадать в безудержный гнев, злость и мщение, отстаивать только свои интересы, не учитывая интересы партнера, выбирать только силовые способы борьбы.

В случае, если конфликт невозможно предотвратить, и ситуация начинает набирать обороты, не паникуйте! Ответьте себе на вопросы: «В чем заключается проблема, почему она возникла, в чем суть ваших разногласий, каким образом «развивается» конфликтная ситуация, и какова ее динамика?

Примером может послужить универсальный порядок действий в конфликте для обычного сотрудника, который разработан профессионалами Международной Ассоциации СПА (ISPA):

- остановиться, повернуться лицом к клиенту и посмотреть ему в глаза; сохраняя спокойствие, послушать, на что жалуется клиент;
- если есть возможность, записать суть его претензий;
- нужно убедиться в том, что проблема реально существует, а также повторить (воспроизвести) слова возмущенного клиента и уточнить, правильно ли Вы его понимаете, поблагодарить клиента салона за то, что он обратил Ваше внимание на этот вопрос;
- извиниться за то, что он испытывает неудобства;
- сгладить переживаемые клиентом негативные чувства;
- по возможности принять решение проблемы, которое предлагается клиентом;
- в обязательном порядке проинформировать руководителя о случившемся конфликте; если решение проблемы не получается найти самостоятельно, нужно пригласить руководителя и предоставить ему всю информацию о том, что произошло, до того, как это сделает рассерженный клиент; быть сдержанным в конфликте, говорить с уважением, не демонстрировать неприязнь и не оправдываться; если клиент враждебно и агрессивно настроен по отношению к Вам, будет корректным устранившись, объяснив человеку, что пригласите того, кто сможет ему помочь.

**Основные приемы управления неблагоприятными последствиями конфликта.**

1. Смотрите в глаза клиента.
2. Наблюдайте за положением тела клиента, движениями рук, мимикой, мысленно отмечайте происходящие изменения и делайте соответствующие выводы. Наверняка многие знакомы с основами невербального общения, с языком телодвижений, но часто эти знания остаются невостребованными. Самое время применить их на практике. Даже если вы не знакомы с языком



жестов, вы многое сможете понять, наблюдая за клиентом, обратите внимание на изменения выражения лица.

3. Во время разговора не замыкайтесь на себе, не нужно концентрироваться на собственных мыслях и своем состоянии, вместо этого попробуйте мысленно поставить себя на место клиента, поймите, что именно привело его в такое состояние и, подумайте, что бы почувствовали вы, оказавшись в таком состоянии.

Далее следует аккуратно перестроить поведение клиента. Вы можете воспользоваться для этого следующим алгоритмом.

1. Сначала дайте клиенту выговориться. Не перебивайте его, просто слушайте и молчите. Когда клиент закончит, расскажите ему о том, какое впечатление на вас произвели его слова.

2. Уравняйте ваши позиции: если клиента стоит, а вы сидите – встаньте или предложите ему присесть, либо присядьте сами, если клиента сидит. Постарайтесь занять такое положение, чтобы между вами и клиента не было никаких препятствий, например, стола, стойки, перегородки. В таких случаях важно находиться по одну сторону чего бы то ни было.

3. Подчеркните свою общность с клиентом. Сделать это можно разными способами. Все зависит от конкретной ситуации. Например, можно сказать об общих интересах. Если это уместно в контексте разговора, можно использовать фразы вроде «я, как и Вы...», или «мы, женщины, ...», «я часто выполняю эту услугу...» и так далее. Главное – выделите нечто общее у Вас и клиента и используйте это в разговоре.

4. Дайте понять клиенту, что вы уважаете его мнение, что его слова для вас – это не пустой звук. Пусть он почувствует свою значимость.

5. Проявите искренний интерес к проблеме клиента.

6. Если вы неправы, то не настаивайте на своем, а признайте неправоту и предложите свой вариант выхода из сложившейся ситуации. Однако не следует признавать свою вину там, где ее нет, иначе велика вероятность, что во всех последующих конфликтах вы также будете «виноватым».

7. Очень полезны отвлекающие маневры, например, Вы, можете предложить собеседнику чашечку кофе, встать и открыть окно, задвинуть жалюзи, пригласить его переместиться в другое помещение или выйти на свежий воздух.

### **Как не дать конфликту разрастись.**

Все рассмотренные техники с отдельными людьми не помогают (клинический случай) - Лучше всего сделать так, чтобы конфликтный человек как можно меньше находился в салоне рядом с другими клиентами (раздражительность легко передается).

-Предложить пройти в отдельный кабинет.

-Все его вопросы и просьбы выслушать.

-Предложить различные варианты решения.

-При отсутствии «зрителей», велика вероятность того, что человек скорее успокоится (эти люди часто играют на публику и лишённые возможности покрасоваться быстро соглашаются на компромисс).

-Если пришедший в салон клиент скандалист, то лучшая рекомендация – попросить такого клиента уйти. Спокойно и решительно. Подобных клиентов держать не стоит: они принесут больше вреда, чем пользы.

### **1.3.2. Управление конфликтной ситуацией в коллективе**

Споры на работе неприятны, но неизбежны: только 8% сотрудников ни разу не сталкивались с конфликтами в коллективе. Четверть опрошенных конфликтует ежемесячно, а 16% – ежедневно. Все это ухудшает работу организации, снижает ее эффективность, может привести к потере прибыли или текучке кадров. Как вести себя руководителю, чтобы помочь сотрудникам выйти из конфликта?

#### **Основные причины конфликтов.**

*Несовершенная организация работы.* Рабочие процессы должны быть прозрачны и понятны для сотрудников. Если бизнес-процессы четко прописаны, для неразберихи нет места – организация работает слаженно. 44% респондентов в исследовании Head Hunter признали, что неправильно построенная работа и система коммуникации становятся причинами конфликтов.

*Неясный круг обязанностей.* Каждый работник должен понимать, за решение каких задач он отвечает, а что находится вне его компетенции. Если руководитель не может распределить обязанности между сотрудниками, определить зону ответственности, формулирует задачу расплывчато – это дает повод для конфликтов.

*Отношения между сотрудниками.* От работников ждут, прежде всего, выполнения своих функций, но невозможно запретить им общаться на личные темы или составлять мнение друг о друге. Бывает, что люди не сходятся в оценке каких-то событий, увлечениях, образе жизни. Это ведет к возникновению напряженности. Нельзя требовать от подчиненных, чтобы они общались исключительно тепло и по-дружески, но задача руководителя – сделать так, чтобы эти различия не мешали работе.

*Особенности поведения сотрудников.* Оскорбления, переход на личности, скандалы – все это недопустимо в рабочей обстановке. Даже если человек прав в оценке ситуации, ее слишком эмоциональное изложение может спровоцировать еще больший конфликт.

*Ограниченность ресурсов.* Конфликты возникают в точке соприкосновения интересов. Нехватка материальных, финансовых ресурсов ведет к столкновениям и борьбе за них.

*Недостаток информации.* Скрывая важную информацию от сотрудников, руководство может спровоцировать возникновение слухов. В кризисных условиях, когда обстановка в коллективе напряжена, неосторожное слово может повлечь за собой череду сплетен и домыслов, провоцируя конфликты.

*Излишнее давление.* Невозможно работать в состоянии постоянного аврала. Стресс сказывается на эмоциональном состоянии сотрудников, может привести к скандалам и выяснению отношений.

Принимая определенные решения, обязательно контролируйте их выполнение, так как отсутствие контроля приведет Ваших подчиненных к мысли о необязательности выполнения Ваших требований.

В вашей организации не может быть «любимчиков» и «лентяев», их следует обязательно заставить работать, иначе это подорвет дисциплину.

Директору салона красоты необходимо умение управлять конфликтными ситуациями и не допускать ошибки.

-Обязательно отмечайте каждое достижение сотрудника и его инициативу.

-Не бойтесь, что ваш сотрудник окажется более сведущим, чем вы.

-Не давайте обещаний, если не уверены в их выполнении.

-Не позволяйте никому, особенно если вы управляющий, наказывать ваших сотрудников «через вашу голову».

-Не старайтесь приобрести репутацию доброго директора.

-Критикуйте не людей, а только их ошибки.

-Не обсуждайте отсутствующих.

-Трезво оценивайте результаты своей деятельности, признавая свои ошибки и отменяя неверные решения.

Это основные причины рабочих конфликтов, но поводов для них намного больше. Эффективнее предупреждать конфликты между сотрудниками, чем постоянно тушить возникающие пожары.

Основные направления работы руководителя в этом вопросе: оптимизация работы организации – выстраивание логичных вертикальных и горизонтальных связей, разделение ответственности; создание комфортных условий работы; устранение психологических причин конфликтов – улучшение отношений в коллективе, снижение стресса, нейтрализация раздражающих факторов; справедливая и гласная система поощрений и наказаний.

### **Работа с конфликтами.**

Конфликт сотрудников руководитель должен решать с нейтральной позиции. Его основная функция – роль арбитра, управление эмоциями всех участников процесса, в том числе и своими.

Методы решения могут быть педагогические (убеждение, разъяснение, просьба, разговор) и административные (увольнение, выговор, наказание). Чтобы понять, как разрешить конфликт, выясните причины его возникновения. Лучше всего это сделать в процессе беседы с участниками конфликта.

### *Прояснение ситуации.*

Беседу лучше начать со вступления, в котором можно выразить надежду на разрешение конфликта для общей пользы. Нужно выслушать всех сотрудников, имеющих отношение к конфликтной ситуации. Только так можно рассмотреть проблему со всех сторон. Скорее всего, это будут

взаимные претензии и эмоциональные высказывания. Это необходимо, чтобы оппоненты могли выпустить пар. Начальник не должен занимать чью-то сторону и демонстрировать поддержку определенной точки зрения. Его задача – оставаться максимально объективным, выяснить цели, мотивы поступков сотрудников, изучить отношения участников до конфликта.

#### *Моделирование «идеального» будущего.*

На этом этапе переговоров узнайте, какое видение результата у каждой из сторон конфликта. Есть вероятность, что это будет что-то невыполнимое, но только так можно понять, чего хочет каждый участник. Важно продолжать общение, даже если есть ощущение, что переговоры зашли в тупик. Главное, не отклоняться от сути проблемы и поощрять движение к примирению.

#### *Переход к конструктиву.*

Для снижения эмоционального напряжения важно демонстрировать желание выслушать партнера, проявить искренний интерес к позиции оппонента, сфокусироваться на общих интересах и целях. Свою позицию нужно доказывать фактами, говорить спокойно, без лишних эмоций. Используя информацию, полученную ранее, следует кратко обрисовать суть конфликта, определить намерения участников спора в отношении способов примирения и перейти к следующему этапу. Важно не давить авторитетом, используя угрозы и ультиматумы.

#### *Поиск решения.*

На этом этапе подберите выход, который устроит всех участников. Часто, посмотрев на ситуацию со стороны, можно увидеть простое решение, которое не приходило в голову из-за бушующих эмоций. Если руководитель понимает, что сотрудники способны договориться самостоятельно, он может предоставить им эту возможность. В противном случае, стоит обратить внимание участников на то, что без взаимных уступок конфликт не разрешится, поэтому необходимо выбрать такой вариант, который устроит всех.

#### *Фиксация примирения.*

Найденное решение нужно проговорить, чтобы обратить на него дополнительное внимание. Подчиненные должны понять, что их мнения были услышаны, а интересы соблюдены. Конфликт сотрудников – это болевая точка, которая может сигнализировать, что в организации что-то не так. Наладив отношения между работниками, руководитель должен проанализировать общую картину, чтобы уменьшить конфликты между сотрудниками.

Для любого руководителя конфликт сотрудников – это проверка на прочность, своеобразный экзамен. Начальник должен занять нейтральную позицию и, с помощью переговоров, помочь сотрудникам прийти к взаимовыгодному решению.

Существует 5 основных стратегий поведения в конфликтной ситуации: избегание конфликта, уступка, конкуренция, сотрудничество и компромисс. Конструктивными способами выхода из конфликта считаются компромисс и

сотрудничество, к ним следует стремиться в разрешении спорных ситуаций. Но это не значит, что другие стратегии нужно отвергать. Учитывая все обстоятельства конфликта, взвешивая все «за» и «против», выбирайте оптимальное решение в конкретной ситуации.

Отдельно от рабочих конфликтов стоит явление травли в коллективе – психологическое давление, направленное на конкретного человека. Руководитель должен быть в курсе проблем коллектива и не допускать подобных явлений.

Конфликты отрицательно влияют на работу – возрастает напряжение, вместо работы сотрудники выясняют кто прав, кто виноват, теряются клиенты, падает прибыль. Если коллектив конфликтный, возникает текучка кадров, много ресурсов тратится на то, чтобы обучить новых сотрудников, ввести их в курс дела.

Вместе с тем, часть споров может улучшить работу компании. Если существуют конфликты по поводу разделения обязанностей – это повод доработать бизнес-процессы и составить четкий алгоритм действий сотрудников. Если негатив вызывает несправедливая оплата труда – нужно создать систему критериев оценки, премий и штрафов. Если споры возникают из-за перегруженности работников, можно установить систему учета рабочего времени, чтобы проанализировать ситуацию.

Часто конфликты – результат роста организации, лучше преодолеть их, пока организация небольшая, чтобы при масштабировании бизнеса эти проблемы уже не мешали.

## **1.4. Управление персоналом**

### **1.4.1. Методы управления в конкретных производственных ситуациях**

Методы управления – это совокупность приемов воздействия на подчиненных для достижения целей организации.

В переводе с греческого «methodos» – это способ достижения цели.

Понятие механизма управления включает средства и методы управления, призванные приводить в движение систему управления.

Методы управления характеризуются в зависимости от их направленности, содержания и организационной формы.

В современном менеджменте красивого бизнеса выделяют:

- организационно-административные методы управления, основанные на прямых директивных распоряжениях;

- экономические методы управления, базирующиеся на использовании экономического стимулирования, ориентированного на формирование экономической заинтересованности работников в конечных результатах деятельности;



-социально-психологические методы управления, способствующие улучшению микроклимата в организации и используемые для повышения социальной активности сотрудников.

Все три группы методов управления взаимосвязаны и определенным образом сочетаются в деятельности менеджера, являясь средством реализации его функций управления.

#### **1.4.2. Организационно-административные методы управления**

Организационно-административные методы управления салоном красоты это методы на основе силы и авторитета власти, то есть указов, законов, постановлений, приказов, распоряжений, указаний, инструкций, стандартов.

**Организационно-административные методы управления** – это совокупность приемов и способов управления, обеспечивающих координацию действий подчиненных. Главным предназначением этих методов управления является поддержание необходимой дисциплины, чувства долга, обязанности, ответственности за выполнение работы. Они регламентируются правовыми актами трудового и хозяйственного законодательства РК.

Основными формами организационно-распорядительских методов управления являются следующие: обязательные предписания (приказы, запреты и т. д.), согласительные (консультации, разрешение компромисса); рекомендации, пожелания (советы, предложения, общение). Директивные команды (прямые задания и распоряжения) органов управления направлены на соблюдение законов и постановлений, приказов руководства в целях оптимизации производственных процессов.

Основными нормативами являются нормы расхода материала и продукции, норма выработки и времени, санитарные и гигиенические условия труда, стандарты выполнения работ, стандарты качества продукции.

Все административные акты и нормативы должны быть доведены до исполнителя. В результате возникает необходимость методического разъяснения и проведения инструктажа (разовый, периодический и другие виды инструктажа).

Организационно-административные методы можно разделить на два крупных блока: методы организационного воздействия и методы административного воздействия. Организационно методы управления: нормирование, планирование, инструктаж, распорядительство, контроль. Административные методы управления: приказы, распоряжения, директивы, указания, резолюции.

Организационное нормирование использует: технические стандарты, технические условия; организационно-структурные нормативы (организационные структуры, типовые схемы управления и т.п.); административно-организационные нормативы (правила внутреннего распорядка, правила найма и т.п.).



*Организационное планирование* реализуется путем оперативно-производственного планирования, что свидетельствует о тесной связи организационно-административных методов управления с экономическими методами.

*Организационный инструктаж* предполагает инструктирование специалистов и служащих в системе управления для оказания им помощи при устранении трудностей, возникающих в процессе реализации управленческих решений.

*Организационное распорядительство* – это своевременная выдача распоряжений основным, вспомогательным и обслуживающим подразделениям предприятия.

*Организационный контроль* – это программа исполнения решений и распоряжений различных органов управления данного предприятия, а также вышестоящей организации.

Методы организационного воздействия не могут оставаться неизменными на протяжении длительного периода и требуют регулярного пересмотра и корректировки.

Методы административного воздействия представляют собой действие, осуществляемое с помощью приказов, распоряжений, директив, указаний, резолюций.

*Приказ* – это письменное или устное распоряжение руководителя, которое направлено на решение конкретной задачи и которое предписывает: что, когда, кому следует сделать. При этом обычно четко определяется ответственность исполнителя.

*Распоряжение* – управленческая команда руководителя, направленная на решение частных вопросов.

*Директива* – решение о целях перспективного развития объекта управления. Директивы, как правило, определяют общую цель, связанную с политикой и миссией фирмы. Они обычно рассчитаны на длительный срок и требуют качественных изменений приемов работы.

*Указания* – постоянное распорядительное воздействие руководителя по разъяснению конкретных заданий.

*Резолюция* – распоряжение руководителя, зафиксированное на документе.

Методы административного воздействия должны осуществляться в ясной и краткой форме с учетом существующих этических норм. Административные методы управления основываются на отношениях единоначалия, дисциплины и ответственности. Главный недостаток административных методов управления состоит в том, что они ориентируют исполнителей на достижение заданных результатов, а не на их рост, т.е. поощряют исполнительность, а не инициативу. Следует иметь в виду, что без организационно-административного воздействия, которое обеспечивает четкость, дисциплинированность и порядок работы коллектива не смогут существовать никакие экономические методы.

Организационно-административные методы управления – это создание управленческой структуры салона. Создание и утверждение административных норм и нормативов. Создание и утверждение приказов инструкций и распоряжений. Создание и утверждение должностных инструкций. Организация найма сотрудников и кадровых перестановок. Программа «Адаптации сотрудников салона красоты». Программа «Наставничества» в салоне красоты». Создание и утверждение плана карьерного роста специалистов салона. Создание и утверждение «Правил корпоративной культуры». Стандарты работы с клиентами. Утверждение «Технологических карт услуг салона». Создание и утверждение «Чек листов» для всех подразделений салона.

### 1.4.3. Экономические методы управления

Это совокупность экономических рычагов и инструментов, которые могут целенаправленно воздействовать на создание благоприятных условий работы и развития салона в условиях рынка.

Экономические методы управления персоналом салона могут работать в обе стороны – и поощрять, и наказывать.

Самой ценной стороной метода является его «поощрительная» область. Это пространство для грамотной и эффективной финансовой мотивации. Планирование и распределение ресурсов, в том числе финансовых подразумевает успешную реализацию всех стратегических целей, в том числе воздействие на сотрудников с помощью экономических методов управления персоналом организации.

**Классификация экономических методов.** Экономические методы управления персоналом включают большое количество способов, которые можно разделить на три группы.

*Хозяйственный расчет.* Суть способа заключается в заинтересованности сотрудников сделать как можно больше, чтобы разделить между собой чистую прибыль (все, что останется после вычитания всех издержек из общего дохода). При таких расчетах нужна высокая степень самостоятельности коллектива с четко оговоренными нормативами и самоокупаемости.

*Материальное стимулирование.* Материальная помощь – выплаты сотрудникам по их заявлениям по поводу непредвиденных или экстремальных событий: смерти близких, несчастных случаев или лечения. При позитивных событиях: свадьбах, рождении ребенка, отпусках для покупки путевок, окончании творческой работы, участии в конкурсах, внедрении новых видов услуг.

Особенность таких выплат – их эпизодический характер.

*Льготы и привилегии.*

По своей сути это дополнения ко всем вышеперечисленным методам экономического управления персоналом. Они могут быть условными к которым относятся пенсионные выплаты, страховки, оплата больничных

листов. К прямым льготам относится, например, оплата годового отпуска, которая по своим источникам не относится к классической заработной плате, выплаты при увольнении из-за сокращения штатов, поддержка детей сотрудников в той или иной форме, кредиты и ссуды, членские взносы, транспортные средства, бензин, корпоративные обеды, сотовая связь и так далее. С помощью льгот компании добиваются определенных целей: повышение лояльности сотрудников к компании; покрытие потребности безопасности – мощный психологический фактор; формирование бренда работодателя как социально-ориентированной компании; оптимизация налогов. Третья подгруппа экономических методов управления персоналом, набирающая все большую популярность и желательность среди сотрудников. Участие в операциях с ценными бумагами, которые являются по своей природе эквивалентом прав на владение компанией.

*Акции* – это ежегодное получение дивидендов в качестве доли прибыли в результате годовой деятельности компании. Уступая акции своим сотрудникам, компании преследуют и успешно решают несколько целей: фиксация права сотрудника владения и получения части прибыли; получение дополнительной оплаты труда; зависимость сотрудника от качества труда и продукции; формирование стойкой лояльности к компании.

Любые стимулирующие выплаты должны проводиться в рамках прозрачных и понятных систем оценки работы и вознаграждения. Каждый сотрудник должен не только хорошо понимать, почему и за что он получил в конце года премию, но и быть согласным с оценкой и суммой. Это главное условия для успеха любых экономических способов стимулирования сотрудников, которым нередко пренебрегают в компаниях. Игнорирование коммуникационной деятельности снижает эффект вложенных денег вполтину как минимум. Полное понимание, полное согласие – только в таких условиях есть смысл тратить немалые дополнительные средства. Эффективность управления персоналом оценивается по двум параметрам – экономической и социальной составляющим работы с сотрудниками.

#### **Экономические методы управления персоналом.**

- Определение форм оплаты работы мастеров согласно тарификации.
- Система оплаты продажи продукции в салоне красоты.
- Определение методов стимулирования персонала
- Разработка и внедрение эффективного материального и нематериального поощрения особо отличившихся работников.
- Планирование расходов.
- Работа над ценообразованием.
- Бонусы. Надбавки. Премии. Единовременные выплаты.
- Разработка экономических норм и нормативов.

#### **1.4.4. Социально – психологические методы управления**

Социально-психологические методы управления представляют собой совокупность специфических способов воздействия на личностные

отношения и связи, возникающие в трудовых коллективах, а также на социальные процессы, протекающие в них. Данные методы ориентированы на использование моральных стимулов к труду и воздействуют на работника с помощью различных психологических приемов в целях превращения работы в осознанный долг, внутреннюю потребность человека. Менеджер воздействует на подчиненных личным примером, авторитетом, своими лидерскими качествами, убеждениями. Он заинтересовывает работников посредством воздействия на реализацию их собственных целей и потребностей.

Главная задача применения этих методов – формирование в коллективе положительного социально-психологического микроклимата, формирование благоприятной корпоративной культуры, которые положительно влияют на производительность труда и эффективность деятельности организации.

Социальные методы воздействия характеризуют совокупность способов и приемов, посредством которых руководитель влияет на процесс формирования и организацию производственных процессов и на процессы общения. Включают: мероприятия по управлению карьерой сотрудников и регулирования квалификации работников; повышение жизненного уровня работников и улучшение жилищных условий; улучшение условий труда и дизайна рабочего места; охрана труда работников; соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к салону красоты; соблюдение правил пожарной безопасности, обеспечение дополнительных социальных услуг (оплата проезда на место работы, оплата паркинга, путевки в санатории-профилактории и дома отдыха, содержание детских дошкольных учреждений и т. д.). Психологические методы характеризуют регулирование взаимоотношений между работниками путем создания оптимального психологического климата в подразделении, а также воздействие на поведение отдельного индивида.

К психологическим методам управления относят:

- методы комплектования малых групп с целью противодействия возникновения неформальных организаций или групп;

- методы эргономики труда – использование цвета, музыки для исключения монотонности рабочих операций, расширение творческих операций;

- методы психологического побуждения - моральное поощрение, благодарность, похвала, награждение памятными знаками и подарками от компании и т. д.;

- методы профессионального отбора и обучения работников – отбор работников с необходимыми психологическими данными (отсутствие конфликтности, коммуникабельность, целеустремленность, работоспособность и т. п.);

- различного рода ритуалы и обряды, присущие данной организации и формирующие определенную культуру отношений, положительно сказывающуюся на управленческие процессы.

Использование данных методов воздействия дает возможность

менеджеру не только сформировать более устойчивый коллектив работников, но и повысить их удовлетворенность трудом за счет ощущения ценности своей личности, значимости для организации и возможности оказания помощи другим людям наладить эффективный процесс коммуникаций и получить заряд положительных эмоций от достигнутых результатов деятельности в организации.

Социально-психологические методы управления требуют наличия соответствующих подготовленных и гибких руководителей, которые могут достаточно эффективно применять разнообразные подходы в управлении человеческими ресурсами, создать необходимые условия для самореализации личности, развития и использования творческих способностей работников при обеспечении устойчивого развития предприятия в условиях рыночных отношений.

Административные, экономические и социально-психологические методы управления персоналом существуют и применяются только для одного – достижения стратегических целей компании. Выбор того или иного метода зависит от самой компании и контекста ее бизнеса. Один из распространенных вариантов – комбинация административных и экономических методов управления персоналом, которая заключается в подкреплении различных денежных выплат и взысканий приказами, кодексами и другими корпоративными документами.

Все три метода влияния на персонал - великолепное пространство для кадрового творчества и экспериментов в самом хорошем смысле этих слов. Если говорить об общих тенденциях сегодняшнего дня, то экономические и социально-психологические методы управления персоналом являются более перспективными и быстро развивающимися способами.

## **1.5. Кадровое планирование**

### **1.5.1 Разработка требований к кандидатам на вакантные должности**

Управление салоном красоты включает в себя огромное количество аспектов. Наиболее сложной считается проблема подбора персонала в салон красоты.

Какой нужен сотрудник? Кого именно вы ищете, какой квалификацией он должен обладать. Если это состоявшийся специалист с хорошей репутацией, сможете ли вы предложить ему достойные условия труда? После определения, какие именно сотрудники требуются вашему предприятию, стоит задуматься, чем руководствоваться при их поиске. Необходимо установить четкие критерии и можно приступать к подбору персонала.

*Профессиональная пригодность.* Подбор персонала начинают с ее определения. Если человек не владеет навыками, необходимыми для выполнения своих функций, или недостаточно квалифицирован, такую кандидатуру не стоит рассматривать.



Предпочтение отдается мастерам с большим опытом работы и хорошим базовым образованием. Исключением будет подбор персонала в салон красоты на вспомогательные должности, если в этом есть необходимость.

*Психологические особенности претендентов.* Это очень важная составляющая подбора персонала в салон красоты. Работники этой сферы имеют дело непосредственно с клиентами, среди которых могут встречаться разные люди. Они не всегда выдержаны, вежливы и адекватны. Иногда любая мелочь может стать поводом для конфликта. От персонала требуется умение сглаживать острые ситуации, тактично подсказать, что больше подойдет клиенту. Чем более спокойно работники реагируют на стрессовые ситуации, тем лучше будет конечный результат. Психологическая устойчивость, вежливость, стремление к компромиссу обязательно должны учитываться при подборе персонала в салон красоты.

*Ищем сотрудника.* Определившись с требованиями, которые вы предъявляете к будущему работнику, можно приступать непосредственно к поиску. Звоним кандидату. Убедитесь, что кандидат обладает требуемым опытом работы и имеет соответствующее образование. После этого можно приглашать его на собеседование, в процессе которого вы более подробно расспросите потенциального сотрудника. Не стоит по телефону обсуждать с незнакомцем вопросы оплаты труда и подбора индивидуального графика работы. Для начала вы должны убедиться, что кандидатура вам предварительно подходит, а сделать это можно только после личной встречи.

*Проводим собеседование.* Интервью с будущим сотрудником – очень важный этап подбора персонала. Интервью можно проводить как самостоятельно, так и совместно с ведущим мастером по профилю кандидата. Первое впечатление не всегда бывает верным. Оказавшись в незнакомой обстановке, многие люди чувствуют себя некомфортно, особенно когда при этом их всесторонне оценивают. Постройте беседу с претендентом так, чтобы он раскрепостился и максимально проявил себя.

Главное, что вы должны понять в процессе первого разговора, – будет ли дальнейшее общение с этим человеком приятным? Сумеет ли он стать членом коллектива? Будет ли клиентам комфортно в его обществе? Для более глубокого изучения психологических особенностей претендента существуют специальные методики подбора персонала.

*Анализируем кандидата.* Следующий шаг при подборе персонала в салон красоты – изучение профессиональных знаний и навыков потенциального работника. Устройте небольшой экзамен, задавая узкоспециальные вопросы. В этом вам может помочь мастер вашего заведения или приглашенный эксперт, мнению которого вы доверяете. Если претендент подходит вам и профессионально, и психологически, можно переходить к обсуждению более конкретных вопросов вашего сотрудничества – вознаграждение, условия труда, подбор графика работы.

*Установление испытательного срока.* В течение этого времени вы окончательно убедитесь, что правильно осуществили выбор сотрудника,



либо придете к выводу об ошибочности своего решения. Испытательный срок для члена коллектива может длиться до трех месяцев. Ближе к завершению испытательного срока необходимо провести опрос среди персонала и клиентов о качестве работы нового специалиста, экономические показатели, сравните его результаты с собственными впечатлениями. Это позволит понять, насколько успешно вы произвели подбор сотрудника. Если кандидат успешно прошел проверку, начинает действовать трудовой договор.

*Подбор персонала.* Подбор персонала в салон красоты – достаточно сложная задача, требующая опыта работы с кадрами. Хорошим решением будет доверить предварительный этап профессиональному рекрутинговому агентству. Озвучив свои требования к будущему персоналу, руководитель заведения может быть уверен, что подбор работников будет выполнен в соответствии со всеми предъявляемыми критериями.

Рекрутинговые агентства проделывают колоссальную работу, осуществляя подбор кандидатов, исходя из ваших предпочтений. Это и просмотр тысяч резюме, и звонки соискателям, и онлайн-собеседования. В результате на рассмотрение владельца предприятия отправляются только анкеты тех претендентов, которые максимально отвечают предъявляемым требованиям. Это значительно упрощает поиск персонала. Услуги кадровых агентств не бесплатны.

Владельцу салона останется только провести собеседование и утвердить подходящих кандидатов. Пик активности ищущих работу мастеров, а также владельцев предприятий приходится на момент выпускных экзаменов в учебных заведениях. Выпускники учебных заведений готовы приступить к трудовой деятельности.

Не требует финансовых затрат обращение в государственную службу занятости. Ее сотрудники будут направлять к вам безработных, имеющих подходящую квалификацию. Всю остальную деятельность по подбору персонала в салон красоты надо будет выполнять самостоятельно.

Поиск работников среди своих знакомых, родственников или с их помощью. Большинство начинающих предпринимателей, открывая собственный бизнес, первым делом оповещают свой круг общения о том, что начинают поиск работников. Желание набрать персонал при содействии родственников и друзей понятно.

Близкому человеку сложнее сделать справедливое замечание о недостатках в работе. Часто страдает трудовая дисциплина, что не может не сказаться на результатах деятельности предприятия в целом. Поэтому при подборе персонала в салон красоты необходимо хорошо подумать, прежде чем брать на работу родственника или приятеля. Это можно делать только при полной уверенности, что человек не будет смешивать личные отношения со служебными.

Основу персонала салона красоты, несомненно, должны составлять сотрудники, имеющие опыт работы. Поэтому осуществлять подбор всех кандидатов среди выпускников курсов или колледжей – значит обресть

деятельность предприятия на провал. Это не значит, что такой способ не должен применяться совсем. Он незаменим, если вы хотите найти способного молодого сотрудника на позицию помощника парикмахера или осуществить подбор другого специалиста.

*Как известить ищущих работу об имеющихся вакансиях.*

Размещение объявлений в СМИ, инстаграмм, социальные сети.

Специализированные печатные издания по поиску работы, газеты с бесплатными публикациями – вот самые распространенные способы извещения заинтересованных лиц о подборе персонала в салон красоты. Аудитория у средств массовой информации огромна, поэтому всегда есть шанс, что объявление достигнет своего адресата, достаточно велик.

*Воспитать профессионала в своем коллективе.*

Предоставив ему возможность приобретать опыт и шлифовать полученные при обучении навыки. Приглашение практикантов. Похожий способ подбора персонала в салон красоты – заключение договора с образовательной организацией о проведении на базе предприятия практических занятий. Для учащихся это прекрасная возможность хорошо зарекомендовать себя и получить в дальнейшем предложение о работе. Руководство салона приобретает на время дополнительных сотрудников, которым можно поручить несложные процедуры. Одновременно идет подбор будущих работников, ведь на протяжении некоторого времени можно наблюдать, насколько они старательны, приятны в общении, чистоплотны. Если у молодого специалиста достаточно данных, чтобы стать высококлассным мастером, стоит перевести его в постоянный персонал салона красоты по окончании обучения.

*Стажер. Специалист-юниор.* Это начинающий специалист он находится под постоянным контролем опытного специалиста, который поможет, подскажет, закрепит наставник, в задачи которого входит следить за действиями стажера и указывать на ошибки. Такой подход, в конечном счете, выгоден для всех: ученик шлифует свои навыки и становится работником салона красоты, руководитель получает сотрудника, которого уже хорошо знает, а наставник поддерживает свое мастерство на высоком уровне. В итоге через 5-6 месяцев пополнятся персонал тремя-четырьмя специалистами, в качестве подготовки которых полностью уверены. Для новичков это отличный шанс закрепить навыки и стать профессионалом.

### **1.5.2. Программа «Адаптации сотрудников салона»**

Что следует понимать под самим термином «адаптация»? Это процесс полного и всестороннего приспособления нового сотрудника к новым для него условиям работы.

Существует несколько видов адаптации:

*Организационная* – ознакомление с должностными обязанностями, структурой салона, иерархией, механизмами управления; знакомство с непосредственным руководителем.

*Социально-психологическая*– знакомство с салоном и коллективом, сотрудниками, с традициями, существующими в салоне; человек должен влиться в коллектив.

*Должностной инструктаж.*

*Дополнительное обучение* – доработка профессиональных навыков до определенного, требуемого в данном салоне уровня, знакомство с работой на определенных марках препаратов, применяемых в салоне.

*Наставничество* – практика, необходимая новичку, чтобы работать на уровне остальных мастеров салона, возможность повысить квалификацию «у кресла».

Наработка базы клиентов до уровня, необходимого для получения прибыли, равной доходам, получаемым от работы специалистами данной квалификации. Финансовая составляющая - сотрудник должен начать зарабатывать и приносить предприятию прибыль. В случае с мастерами, доход которых прямо зависит от сдаваемой ими выручки, именно в данном виде адаптации особенно важна помощь руководства салона

**С чего начать работу по адаптации сотрудника?** Во время проведения собеседования с потенциальными кандидатами нужно максимально подробно ознакомить их:

- С предстоящими должностными обязанностями (все категории персонала)

- С перечнем и прейскурантом оказываемых салоном услуг.

- Важно предупредить о том, что вы будете помогать, сотруднику адаптироваться в салоне. Познакомиться с клиентами, коллегами и наработать клиентуру.

- Показать программу плана адаптации.

- Важным моментом собеседования является обсуждение финансовых аспектов будущей работы. Если речь идет об окладе, тут всё просто: вы объявляете размер вознаграждения за труд, обсуждая, лишь размер оплаты труда, испытательный срок, даты выплат заработной платы.

- Со специалистами, чей труд оплачивается сдельно, всё сложнее: они боятся приходить на новое место работы (даже если ваш салон не новичок на рынке), понимая, что для наработки большого количества клиентов требуется время. Таким сотрудникам в период адаптации просто необходимо платить «подъемные»: фиксированный оклад плюс проценты от объема сдаваемой выручки.

- Логично будет выплачивать адаптационный оклад, пока проценты, которые данный мастер наработывает, не станут сравнимыми с заработком других коллег или (если салон только открылся и новички – все) со средней стоимостью специалиста на рынке.

- Обычно фиксированный оклад сохраняется (в зависимости от популярности и загруженности салона) от трех месяцев до года.

- Если специалист не полностью готов приступить к работе (не хватает знаний, навыков, нужна предварительная стажировка или обучение), нужно составить график подготовки специалиста к работе, постаравшись

осуществить ее в максимально короткие сроки (чтобы у специалиста не пропала мотивация к новому месту работы, и он мог пережить финансовый «простой»).

-Если салон вкладывает в новичка существенные средства, это необходимо документировать в «ученическом» договоре, предусматривая случаи, когда вложение денежных средств в специалиста окажется неэффективным (сотрудник после обучения не пойдет работать к вам или уволится до окончания срока действия заключенного договора).

Необходимо лично представить нового сотрудника будущим коллегам, кратко рассказав, кто кем работает и какую должность занимает.

В индивидуальной беседе с будущим сотрудником надо описать иерархию взаимоотношений (руководитель – подчиненный), подробно разъяснив, кто чем занимается и, кто за что отвечает, к кому можно обращаться при возникновении тех или иных вопросов (если должностные обязанности составлены грамотно, то в них система взаимоотношений сотрудников должна быть описана). Если за сотрудником закрепляется наставник, то необходимо представить новичка наставнику, который в свою очередь должен описать схему наставничества (как оно будет проходить и с какими вопросами можно и нужно обращаться к наставнику).

Если работа сотрудника связана с особыми условиями (стерилизация инструмента, уборка рабочего места перед и после приема клиента и проч.), необходимо заранее ознакомить специалиста со всеми требованиями, выдав ему соответствующую памятку.

Для того чтобы даже первый рабочий день прошел у мастера-новичка без сучка и задоринки, нужно заранее проинформировать администратора об умениях и навыках (сильных и слабых сторонах) в текущий момент времени. Это поможет правильно сформировать запись клиентов и избежать конфликтов, рекламаций и, как следствие, моральных издержек с первых дней работы новичка. Разумеется, отсутствие необходимых навыков новичок постепенно компенсирует обучением и повышением квалификации (за этим проследят наставник или руководитель салона).

Самая частая причина увольнения специалистов после всего 1 – 3 дней работы. Необходимо сформировать хотя бы на 15% от полной загрузки записи клиентов (в случае с мастерами). Новый мастер оказывается сидящим без работы и убегает из салона. Чтобы этого не случилось, руководитель, отвечающий за адаптацию сотрудников, должен разработать систему обязательного формирования записи к новичкам.

**Кому поручить адаптацию сотрудника.** Салонный бизнес относится к малому бизнесу, поэтому заниматься адаптацией нового сотрудника чаще всего приходится руководителю салона. В сетевых салонах к процессу адаптации также может быть подключен специальный менеджер по персоналу. Если владелец сам руководит небольшим предприятием, это может делать он лично. Если в штате наемный руководитель, то необходимо изначально указать в должностной инструкции «нагрузку» по адаптации новых специалистов. Однако желательно в случае постоянных успехов не

оставлять этот труд без дополнительного поощрения (например, премия за низкий процент текучести кадров и соответственно за сокращение расходов на рекрутинг и т.п.).

Если адаптация конкретного сотрудника требует наставничества другого специалиста, то нужно правильно подобрать подходящую для наставничества кандидатуру. Это, как минимум, должен быть сотрудник очень высокой квалификации, опытный, обладающий нужными знаниями и навыками и, что немаловажно, умеющий их передавать другим (т.е. должны присутствовать хотя бы минимальные педагогические способности).

Адаптация нового сотрудника подходит к концу. Руководитель (владелец) салона оценил прибыльность (убыточность) новичка, отношение к нему клиентов, собрал сведения о том, прижился ли новый специалист в коллективе. Возможно, оценка результатов деятельности сотрудника в адаптационный период покажет, что он подходит салону, однако нуждается в некоем продолжении адаптации (например, ему неплохо было бы пройти дополнительное обучение или изменить что-либо в своей работе, отношениях с клиентами и коллегами).

Не будем забывать о том, что и сам сотрудник волен принять решение о своем продолжении работы в вашем салоне или увольнении. В таком случае полезно будет расспросить его о причинах подобного решения. Отчасти они могут быть вызваны недоработками со стороны руководства и коллектива салона, которые вы сумеете исправить, если не с этим сотрудником, то с будущим.

Результатом же завершения адаптации можно считать: сам факт того, что сотрудник не уволился в течение испытательного срока и не собирается это делать ваше согласие оставить его работать у себя (возможно, при устранении некоторых непринципиальных недостатков, с чем сотрудник согласен); если мастер стал зарабатывать для салона и для себя; если мастер/администратор уже способен работать самостоятельно, без наставника.

Но самое главное – салон обрел высокомотивированного сотрудника, нацеленного на получение стабильного высокого дохода для себя и для предприятия; дорожающего своим местом; способного, в том числе содействовать салону в целом (например, заниматься тем, же самым наставничеством), заинтересованного в дальнейшем профессиональном росте именно с учетом пожеланий и требований руководства конкретного салона. А не таким ли видим мы идеального сотрудника? Получается, его вполне реально воспитать своим правильным отношением. В том числе повышенным вниманием и правильно продуманной системой адаптации в самом начале работы.



## 1.6. Предупреждение конфликтных ситуаций и способы их разрешения

### 1.6.1. Запрограммированные конфликты в салоне красоты

Конфликт – это не страшно. Конфликт – это обычная ситуация столкновения двух и более интересов, когда нужно найти удобный для всех компромисс. Конфликт – это совсем не обязательно истерика и ругань. Решение конфликтной ситуации, можно превратить в комфортную и приносящую удовольствие обеим сторонам ситуацию. Как это сделать и как такому научиться?

Чаще всего конфликты с клиентами начинаются в следующих случаях. Запрограммированный конфликт: когда опоздал мастер, когда опоздал клиент, когда не устраивает качество обслуживания, когда работник салона красоты ошибается в записи на процедуру.

**Когда опоздал мастер.** Причин для опоздания может быть много, но это не оправдание «Крепость любой цепи определяется его самым слабым звеном». Слабым звеном является человеческий фактор. Мастер должен приходить вовремя, иначе, салон теряет постоянных клиентов.

Клиент: «Меня утомляет. Всякий раз, когда я прихожу в салон мне, приходится ждать своего мастера. С меня довольно. Я уйду в другой салон.

Администратор: «Я понимаю Вас. Я бы на Вашем месте испытывала тоже. Но мы дорожим Вами, как клиентом. Если я предложу Вам подстричься у другого мастера, Вы не будете возражать?»

Если сотрудник выбились из графика работы, предложите клиенту дополнительную мини-услугу – парафиновая ванночка для рук. Они отвлекут внимание клиента, ожидающего своей очереди.

**Когда опоздал клиент.** Воспитать клиента в духе высокой морали вашего салона не просто. Клиенты имеют свойство опаздывать.

- Оптимальный вариант профилактики: записать сотовый телефон и созвониться за день до встречи. Звонки – напоминания. (Это корректно и это не является вторжением в личную жизнь.).
- Есть категория клиентов, которые специально опаздывают. И главная причина – психологическая. События, которые разворачиваются в салоне после его опоздания, нравятся клиенту, все нервно улыбаются, заискивают между двумя клиентами, стараясь сгладить конфликт. Записывать опаздывающего клиента на конец смены, последним.
- «Все, что я могу предложить Вам это стричься с перерывами, мастер начнет Вас стричь. Но как только придет следующий клиент, ему придется отложить Вашу стрижку. В итоге это займет полтора-два часа».
- «За десять минут, мастер не сможет, сделать вам качественную стрижку при всем желании».



- «Мы можем предложить вам услугу ..... В качестве бонуса от нашего салона».
- «Вы могли бы подстричься у другого мастера. Или записались на другой день к своему мастеру. Правда, у него все расписано на две недели вперед, придется ждать»
- «Если клиент опоздал намного, начинать процедуру бессмысленно, предложите записаться на другой день, добавив в качестве компенсации бесплатный макияж, массаж шеи или плеч».
- Постарайтесь доходчиво объяснить клиенту, что политика салона не позволяет производить процедуру наспех.
- Железное правило салонов Европы: если клиенты опаздывают больше, чем на 10 минут, им приходится записываться на другой день и платить авансом на следующий визит.
- Сотрудники работают в жестком графике и требуют уважения к своему времени.
- Объявление в салоне: Уважаемые клиенты! При опоздании на 15 минут и более, без предупреждения, администрация салона оставляет за собой право отказать в обслуживании.

#### **Когда не устраивает качество услуги.**

Мастеру нужно постоянно анализировать результаты работ, анализировать ошибки и удачные опыты.

- Для предупреждения конфликта при выполнении таких видов услуг, как: перманент, окрашивание – рекомендуется провести анкетирование по состоянию волоса.
- Если есть какие-то причины, которые будут влиять на результат перманента или окрашивания, то лучше всего в самом начале процедуры заранее взять у клиента расписку о том, что он предупрежден и за результат мастер не несет ответственность.
- Факт оказания услуг без письменного договора несет в себе «отсроченный» механизм конфликта.
- Создать внутри салона комиссию по оценке качества парикмахерских услуг, которая после обсуждения проблемы клиента будет выносить вердикт.
- «Переделываем тонированные волос. Клиент требует вернуть деньги за курс лечения волос или кожи, который не помог решению его проблемы, как до этого анонсировали специалисты салона?»
- Пусть администратор попросит письменно обосновать суть претензии. Письменное воспроизведение претензий успокаивает клиента. Мысли, изложенные на бумаге, теряют свою взрывоопасность. Взять телефон клиента для связи и пообещать связаться через 5 дней. Острота конфликта притупляется через 4 дня. От руководства принимаются извинения и, клиент успокоен.

- При решении конфликтной ситуации для клиента имеет значение не столько денежная компенсация, сколько то, что к нему и к его проблеме отнеслись с пониманием и должным уважением.

**Когда работник салона красоты (администратор или специалист) ошибается в записи на процедуру. Причины.**

- Отсутствие опыта работы у администратора, который может записать подряд двух клиентов на сложное окрашивание с интервалом в один час, когда принимает телефонный звонок и проводит запись на процедуру любой сотрудник салона красоты. Профилактика таких ситуаций возможна только в случае аттестации персонала на знание технологических процессов и при запрете посторонним лицам принимать телефонные звонки.
- Ситуация, когда сотрудник переходит в другой салон, всегда неприятна. Если диалог с клиентом протекает в дружеском тоне, клиенту даю телефон салона, где отныне трудится их любимый стилист. Одновременно клиенту предлагают выгодные программы с тем, чтобы оставить у себя в салоне. Когда уходит сотрудник, салон ставит своей задачей обзвонить всех его клиентов, предупредить об уходе мастера и попытаться удержать его клиентуру: «Вы записаны к мастеру Ануару на следующую пятницу. Я звоню, чтобы сказать Вам, что Ануар уходит от нас в другой салон, так что я хотела бы записать Вас к новому мастеру. Мы бы хотели, Наташа, видеть Вас в числе наших клиентов, поэтому первую стрижку предлагаем за полцены. Леонид мог бы подстричь Вас в тоже время, на которое Вы записаны к Ануару. Вы не возражаете?»
- Недовольный клиент расскажет 60 знакомым о своих проблемах. По статистике – из 10 незнакомых клиентов – 9 уходят молча, и только 10-й говорит о своих претензиях, причем вслух. Это ваш шанс исправить положение вашего бизнеса.

Если вы хотите поддерживать свой бизнес, давайте клиенту, точно то, что он просит, безо всяких колебаний. Если вы делаете чуть-чуть меньше, вы можете просто ничего не делать, так как потеряете их расположен

### **1.6.2. Профилактика и прогнозирование конфликтов в рабочей зоне**

Особенности нашего поведения, которые могут привести к возникновению конфликта? В связи, с чем и к потере клиентов салона.

1.Манера вести разговор в приказной форме, стремление поучать собеседника

2.Переход на личности, в частности, принижение личности человека, с которым вы разговариваете

3.Нарочитое подчеркивание разницы между собеседником и собой, когда вы ставите себя выше, нежели своего собеседника

4. Мелочные придирки

5. Негативные оценки самого собеседника, его действий, слов, желаний и т.д.

6. Абсолютное непонимание собеседника, нежелание его понимать

7. Преувеличение своего вклада в общее дело и преуменьшение вклада собеседника

8. Искусственное создание нехватки времени для того, чтобы решить определенную проблему

9. Потеря эмоционального контакта с собеседником или же отсутствие такого контакта

10. Резкое ускорение темпа разговора

11. Неумение слушать, частое перебивание человека, с которым вы разговариваете

12. Прикосновения, навязывание физического контакта

13. Избегание взгляда в глаза собеседнику

**Как способствовать тому, чтобы человек принял вашу точку зрения?**

*Убеждать человека в чем-либо — не значит спорить с ним.* Недоразумения нельзя уладить спором, их можно устранить лишь с помощью такта, стремления к примирению и искреннего желания понять точку зрения другого.

*Уважайте мнение других людей,* никогда не говорите человеку резко, что он не прав, особенно при незнакомых людях, так как в этом случае ему будет трудно согласиться с вами.

*Никогда не начинайте с заявления:* «Я готов вам доказать». Это равносильно тому, как если бы вы сказали: «Я умнее вас». Это своего рода вызов. Такое обращение настраивает собеседника против вас еще до того, как вы начнете его убеждать.

Если человек высказывает какую-то мысль, и вы считаете ее неправильной или даже абсолютно уверены в ее ошибочности, тем не менее, лучше обратиться к своему собеседнику примерно с такими словами: «Я могу ошибаться. Давайте разберемся в фактах». Вы никогда не окажетесь в затруднительном положении, если будете признавать, что можете ошибаться. Это остановит любой спор и заставит вашего собеседника быть столь же справедливым и откровенным, как и вы, вынудит его признать, что он тоже может ошибаться.

*Если вы не правы, то признавайтесь в этом быстро и решительно.* Гораздо легче самому признать свои ошибки или недостатки, чем выслушивать осуждение со стороны другого человека. Если вы предполагаете, что кто-то хочет отозваться о вас отрицательно, скажите это раньше сами. Вы его обезоружите. В некоторых случаях гораздо приятнее признать себя неправым, чем пытаться защищаться. Признание ошибки, как правило, вызывает снисхождение к тому, кто ее совершил.

Когда вы хотите убедить человека в правильности вашей точки зрения, *ведите разговор в доброжелательном тоне.* Не начинайте с вопросов, по

которым ваши мнения расходятся. Говорите о том, в чем ваши мнения совпадают.

Старайтесь *получить от собеседника утвердительный ответ* в самом начале беседы. Если человек сказал: «Нет», — его гордость требует, чтобы он оставался последовательным до конца.

Предоставьте другому человеку *право больше говорить*, а сами старайтесь быть немногословным. Истиной является то, что даже наши друзья предпочитают больше говорить о своих успехах, чем слушать, как хвалимся мы. Большая часть людей, пытаясь добиться того, чтобы человек понял их точку зрения, сами много говорят — это явная ошибка. Дайте возможность другому высказаться, поэтому лучше научитесь сами задавать вопросы собеседникам.

Дайте человеку почувствовать, что *идея*, которую вы ему подали, *принадлежит ему*, а не вам.

Если хотите убедить людей в чем-либо, старайтесь *смотреть на вещи их глазами*. У каждого человека есть причина поступать именно так, а не иначе. Найдите эту скрытую причину, и у вас будет «ключ», вы поймете его действия и, может быть, даже личные качества. Попробуйте поставить себя на его место. Вы сэкономите много времени и сохраните свои нервы.

*Отнеситесь с сочувствием* к идеям и желаниям другого человека. Сочувствия — вот чего страстно желает каждый. Большая часть людей, окружающих вас, нуждаются в сочувствии.

Чтобы изменить мнение или точку зрения кого-либо, *обращайтесь к благородным мотивам*. Человек обычно руководствуется двумя мотивами в своих действиях: один тот, который благородно звучит, а другой истинный. Сам человек будет думать об истинной причине.

*Используйте принцип наглядности* для доказательства своей правоты. Выразить правду только словами порой бывает недостаточно. Правда должна быть показана живо, интересно, наглядно.

Как будет развиваться конфликт, напрямую зависит от того, насколько эффективно им управляют. Используя вышеперечисленные практические рекомендации, можно разрешить любой спор, сохранив авторитет, уверенность и психологическую стабильность в коллективе салона красоты!

### 1.6.3. Практические работы

#### *Практическая работа №1*

*Тема работы:* Внедрение новых видов услуг в салоне красоты – Ваш выбор метода принятия решения.

*Цель практической работы:* эффективное принятие управленческого решения по внедрению новых видов услуг.

*Материалы для работы:* технологические карты новых видов услуг, прайсы брендовой продукции.

Метод голосования. Программа внедрения новинки. Выбираем наиболее актуальную услугу на сегодняшний день. Групповая дискуссия.

Внедрение новинки - дополнительный источник заработка, прибыли. Привлечение новых клиентов. Потребности целевой аудитории.

Разработка анкет или опросы. Ответы на вопросы - реальная польза. Формирование вопросов.

Новшество подбирается под концепцию заведения. Новинки салона должны быть: актуальными, понятными и оправдывающими ожидания. Формирование стоимости.

#### *Практическая работа №2*

*Тема работы:* Диалог на собеседовании при приеме на работу в салон красоты.

*Цель работы:* Практическая подготовка к интервью при трудоустройстве в салон красоты. Чувствовать себя уверенно. Иметь право выбора.

*Материал для работы:* бумага, ручки, профессиональные тесты. Вместе с преподавателем моделируем ситуацию собеседования между руководителем салона и кандидатом в специалисты.

Собеседование в формате диалога. Групповая дискуссия. В процессе диалога будут возникать новые вопросы, которые необходимо записывать всем обучающимся.

Вопросы кандидату на должность художника- модельера в салон красоты.

- Расскажите о Вашем опыте работы, навыках, знаниях, умениях.
- Какие виды услуг Вы предпочитаете выполнять?
- Расскажите о том, где Вы учились?
- Образование, достижения, успехи, профессиональный опыт.
- Как часто Вы повышаете свою профессиональную квалификацию?
- Есть ли подтверждающие документы?
- Назовите свои сильные стороны. Назовите свои слабые стороны.
- Почему Вы выбрали именно эту работу?
- В чем заключались Ваши обязанности на предыдущем месте?
- Ваши особые достижения последних лет?
- Какие трудности, проблемы были в Вашей работе и как Вы их

решали?

-Есть ли у Вас какие-то идеи для этой работы?

-Опишите алгоритм действий в ситуации, когда клиента не устраивает качество работы.

-Что считаете наиболее важным в работе?

-Как Вы себе представляете свое профессиональное будущее?

-Как у Вас складываются отношения с коллегами?

-Назовите три Ваших главных деловых качества, которые делают Вас ценным работником на эту вакансию.

-Согласны ли Вы с тем, что сервисное обслуживание клиентов — это величина экономическая.

-Любите ли вы учиться?

-Вы пунктуальный сотрудник?

-Вы дисциплинированный сотрудник?

-Хотите ли Вы стать лучшим специалистом и что Вам для этого надо?

### *Практическая работа №3*

*Тема работы:* Стандарты салона красоты

*Цель практической работы:* создание исключительного сервиса в салоне красоты. Стандарт управленческих решений. Применение на практике.

*Материалы для работы:* раздаточный материал, специальная литература

Моделируем ситуацию встречи клиента салона красоты. Все обучаемые пробуют себя в роли сотрудника, который встречает клиента. Разработка новых стандартов исключительного сервиса. Выстраиваем диалоги с клиентами.

Групповая дискуссия. Раздаём обучаемым «Стандарт встречи клиента». В качестве примера. «Встреча клиента салона красоты. Стандарт».

-Добрый день, Добро пожаловать в салон красоты «»!

-Меня зовут\_\_\_\_\_ я администратор салона красоты «»

-Позвольте узнать Ваше имя? Очень приятно!

-Вы впервые в нашем салоне? Замечательно!

-Позвольте, я познакомлю Вас с салоном, мастерами и ознакомлю с услугами, которые мы оказываем.

-Разрешите помочь Вам снять верхнюю одежду?

-Пожалуйста, проходите!

-Мы оказываем полный спектр услуг в парикмахерском, маникюрном зале и в косметологии.

-В салоне работают стилисты с большим опытом работы, обладатели международных дипломов.

-Благодаря Профессионализму мастеров и замечательной косметике, Вы всегда получите желаемый результат от процедуры.

-Для Вашего удобства, я с удовольствием запишу Вас прямо сейчас!



- Позвольте угостить Вас ароматным кофе или вкусным чаем?!
- Имя клиента. Как Вы узнали о нашем салоне?
- Нам очень приятно, что ВЫ выбрали именно наш салон.
- В какое время Вам будет удобно прийти на услугу?
- Вам будет удобно, если я позвоню и напомню о Вашем визите?
- Вы можете позвонить проконсультироваться и записаться на услугу в любое удобное для вас время.
- Пожалуйста, сообщите нам, если у Вас что-то изменится.
- Имя клиента. Спасибо за визит!
- Всего доброго! До скорой встречи!

#### *Практическая работа №4*

*Тема работы:* Искусство говорить комплименты в салоне красоты.

*Цель практической работы:* знание основных правил сервисного обслуживания клиентов.

*Материалы для работы:* раздаточный материал, специальная литература.

Умеем ли мы говорить приятное клиентам строго в рамках делового этикета.

Раздать напечатанные тесты. Попросить студентов ответить на вопросы теста. Групповая дискуссия. После чего провести итоговый анализ вопросов и ответов. Найти вместе с группой правильное решение данных вопросов важно: выбрать можно только один вариант!

*Выберите из «наборов» тот, который заставит Вас сказать данному клиенту самое большое количество комплиментов:*

- Сама встреча с клиентом – надежда сделать клиента постоянным – клиент выглядит расстроенным
- Ваше хорошее настроение – полученная прибыль – надежда на чаевые
- Надежда сделать данного клиента постоянным – его внешний вид – Вы хотите добавить ему уверенности в себе
- Ваша личная симпатия – полученная прибыль – рабочий день только что начал, Вы еще не устали

*Что Вы почти всегда можете добиться от клиента при помощи комплиментов?*

- Он еще раз придет именно к Вам
- Он станет увереннее в себе
- Он Вас поблагодарит (словесно)
- Он поймет намек на чаевые

*Что, на Ваш взгляд, больше испортит впечатление от комплимента, который мастер говорит клиенту?*

- Содержащийся в нем намек на то, что суждение мастера важнее, чем мнение клиента

- Намек на чаевые
- Намек на то, что данного клиента приятно обслуживать
- Намек на то, что данный клиент обязан своим хорошим внешним видом полученной в салоне услуге  
*Как часто клиент ставит Вас на место, обрывая дружески-фамильярный стиль общения с Вашей стороны, хотя Вы «хотели, как лучше»?*
- Такого не было ни разу
- Пару раз, Вам было очень стыдно
- Бывает
- Бывает часто  
*Вам случается «репетировать» комплименты, например, отрабатывая тон речи?*
- Нередко
- Никогда
- Еще чего не хватало!
- Бывало  
*О чем Вам проще всего говорить комплименты?*
- О лице и фигуре клиента
- Об украшениях, шубе или машине клиента
- О внешности и вкусе клиента
- Об одежде или аксессуарах клиента, его вкусе  
*Какой вид комплиментов более всего недопустим в салоне красоты?*
- Двусмысленно-заигрывающие слова и выражения
- Комплименты, касающиеся материального состояния клиента
- Связанные с удачным исправлением недостатков внешности клиента
- Целиком посвященные результатам работы мастера  
*Вы никогда не говорите комплиментов на следующие темы:*
- Материальное положение клиента
- Умение клиента ладить с людьми
- Возможный успех клиента у противоположного пола
- Верные и точные суждения клиента по тем или иным вопросам.  
*Вы когда-либо вкладываете в комплимент иронию?*
- Только по отношению к самым близким людям и никогда по отношению к клиентам или руководству
- Только по отношению к самым близким людям и никогда по отношению к клиентам
- Иногда люди сами на это напрашиваются
- Если «объект» это точно не поймет или имеет чувство юмора и не обидится

*Что Вы чувствуете, когда клиент просто «расцветает» от Ваших слов?*

- Ничего
- Что Вы тоже довольны
- Что данный клиент может купить еще услугу/товар
- Что данный клиент может стать постоянным

*Какие виды комплиментов Вы считаете самыми действенными (востребованными) в салоне красоты?*

- Любые, относящиеся к внешности клиента
- Любые
- Высказанные, как мнение профессионала, которое будет приятно услышать клиенту
- Любые, повышающие уверенность клиента в своей привлекательности.

Скажите искренне комплимент своему сокурснику.

Перечислите не менее 20 комплиментов, которые Вы часто используете.

### *Практическая работа №5*

*Тема работы:* Насколько хорошо знакомы сотрудники салона красоты с правилами этикета.

*Цель практической работы:* сервисное обслуживание – величина экономическая. Применение на практике.

*Материалы для работы:* раздаточный материал, специальная литература. профессиональные тесты.

Оценка профессиональных навыков сотрудников. Как можно избежать конфликтных ситуаций, зная алгоритм поведения с клиентами салона красоты. Выяснить, почему знания сотрудниками правил этикета является основой исключительного сервиса. Раздать напечатанные тесты. Попросить студентов ответить на вопросы теста.

Групповая дискуссия. После чего провести итоговый анализ вопросов и ответов. Найти вместе с группой правильное решение данных вопросов

К величайшему сожалению, порой нас лишает расположения клиентов не недостаточно качественно оказанная услуга, а банальное незнание персоналом салона простейших норм вежливости.

Нельзя забывать: в ответ на уплаченные за процедуру деньги Клиент вправе ожидать уважения, благодарности и еще, очень желательно, просто красивого обслуживания.

После чего провести итоговый анализ вопросов и ответов. Найти вместе с группой правильное решение данных вопросов.

## Тест

*Клиента можно называть ты?*

- Ни в коем случае нельзя.  
*Вы здороваетесь с клиентом.*
- Всегда первым.  
*Клиент имеет право опоздать на услугу.*
- На 15 минут  
*Клиент пришёл в салон с огромными сумками, с покупками. Ваша реакция.*
- Вы подскажете ему, куда можно поставить вещи и поможете их удобно устроить.  
*Клиент пролил кофе.*
- Вы: улыбнётесь, скажете, что это мелочь и сами вытрете.  
*Клиент пришел на услугу с приятельницей и громко с ней разговаривает. Это вам мешает,*
- Вы: постараетесь отвлечься и сосредоточиться на работе  
*Клиент недоволен оказанной услугой. Он просит позвать начальника.*  
Вы: вежливо просите ещё раз объяснить проблему и сразу же отмечаете, что будете рады её решить, но руководителя зовёте.  
*Вы прощаетесь клиентом: говоря:*
- «Благодарим, что выбрали нас. До скорой встречи».  
*Клиент хочет с вами познакомиться для неформальных отношений. Вы не хотите этого, но не хотите его обидеть*
- Вы: берёте его телефон с тем, чтобы никогда не позвонить.  
*Клиент предлагает вам оказывать ему услуги на дому. Вы отказываетесь под предлогом*
- Вы уверены, что качественно оказать данную услугу вне салона нельзя.  
*Вы обращаетесь к клиенту*
- Так, как он сам себя назвал.  
*Вы можете опоздать на услугу.*
- Стараетесь встретить клиента слегка заранее.  
*Клиентка уронила серёжку. Ваша реакция*
- Предлагаете свою помощь и, если она принята, активно участвуете в поиске.  
*Клиент недоволен оказанной услугой и громко бранит мастера.*
- Вы: очень осторожно просите клиента ещё раз изложить вам свои жалобы и обещаете по возможности ему помочь  
*Вы встречаете клиента у стойки администратора*
- Во всех случаях.

*Во время проведения услуги клиент начинает сомневаться, действительно ли стерильны ваши инструменты.*

- Вы: вежливо рассказываете клиенту (три - пять минут) о том, как вы стерилизуете инструменты. Желательно при этом указать на соответствующее оборудование и изложить принципы его работы.

Если обучаемый ответил на все вопросы правильно. Цените этого сотрудника. Он настолько обходителен с клиентами, что должен быть примером для остальных коллег. При этом его вежливость не уступает за рамки официальной и не переходит в раздражающую многих назойливость. Он ценит, прежде всего, нервы и время клиентов. Он и есть «гений общения». У таких людей хорошо идут деловые переговоры (например, связанные с разрешением конфликтных ситуаций) и продажи

### **Вопросы для самостоятельного контроля:**

- 1.Преимущества индивидуальных управленческих решений?
- 2.Недостатки групповых решений?
- 3.Авторитарный метод. Кто принимает решения?
- 4.Цель консультативного метода принятия решений?
- 5.Метод голосования. Эффективность данного метода?
- 6.Метод консенсуса. Продуктивность данного метода?
- 7.Характеристики запрограммированных управленческих решений?
- 8.Необходимые качества сотрудника контактной зоны?
- 9.Цель проведения аттестации? Кто ее проводит?
- 10.Основные приемы управления неблагоприятными последствиями конфликта.
- 11.Какими приемами вы пользуетесь для устранения конфликта?
- 12.Основные причины конфликтов в коллективе?
- 14.В каком случае салон возвращает деньги клиенту?
- 15.Должны ли специалисты салона озвучивать цену на услуги в начале контакта с клиентом?
- 16.Что такое конфликт?
- 17.Конструктивный конфликт это?
- 18.Универсальный порядок действий в конфликте.
- 19.Основные приемы минимизации неблагоприятных последствий конфликта.
- 20.Основные причины конфликтных ситуаций в коллективе салона красоты.
- 21.Что Вы считаете наиболее важным в Вашей работе?
- 22.Согласны ли Вы с формулировкой «Сервисное обслуживание клиентов — это величина экономическая»?
- 23.Пунктуальность — это слагаемое успеха сотрудника салонного бизнеса?
- 24.Ваши главные деловые качества, которые делают Вас ценным

работником на эту вакансию.

- 25.Как Вы видите себя в Вашем профессиональном будущем?
26. Как Вы относитесь к правилам корпоративной культуры?
27. Компетентность – дайте определение.
- 28.Как уладить конфликт с жалующимся клиентом?
- 29.Как сохранить отношения с клиентом, если мы допустили ошибку?
- 30.Как быть, если клиент указывает на недостатки в работе нашей компании?
- 31.Как вести себя, когда звонит клиент и жалуется на нашего сотрудника?
- 32.Как реагировать, если клиент кричит, что наше обслуживание плохое?
- 33.Как разговаривать с клиентом, который ругается?
- 34.Как себя вести, если клиент меня оскорбляет?
- 35.Как прийти в себя и настроиться на работу после конфликта с клиентом?

#### **Список рекомендуемой литературы и дополнительных источников:**

- 1.Логинов, В. Н. Управленческие решения. Модели и методы / В.Н. Логинов. - М.: Альфа-пресс, 2017.
- 2.Смирнов, Э. А. Управленческие решения / Э.А. Смирнов. - М.: РИОР, 2016.Джанелл Барлоу, Меллер Клаус, / Пер.с англ. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес»\_, 2006.
- 3.Шейнов В. П. Управление конфликтами. /Издательство Питер , 2014.

#### **Краткие выводы.**

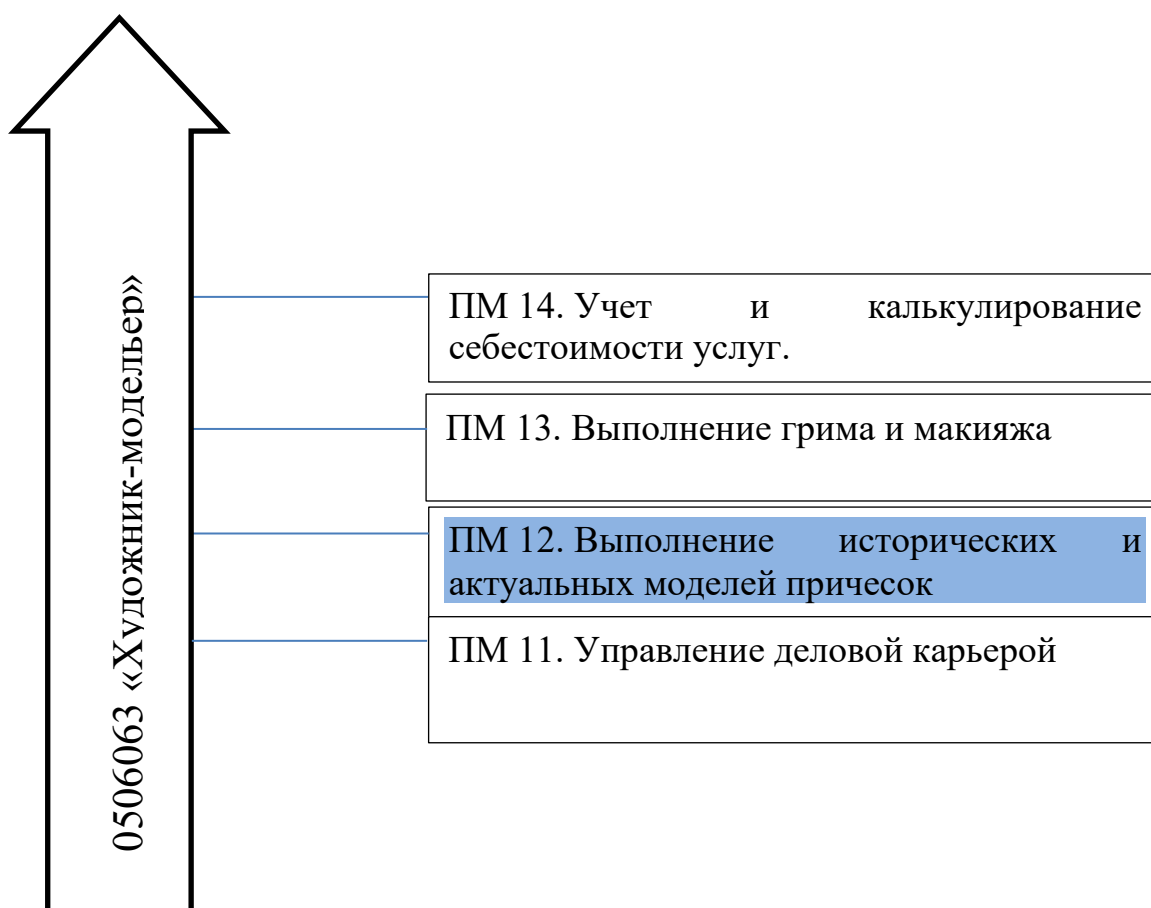
По окончании изучения данного модуля, учащиеся приобретают знания, умения и навыки необходимые для принятия управленческих решений, осуществление кадрового планирования, предупреждение конфликтных ситуаций, управление деловой карьерой, владение методами оценки деловых качеств работника, знаниями сервисного обслуживания клиентов, умение осуществлять кадровое планирование. Данный модуль поможет учащимся понимать и принимать управленческие решения в салоне красоты.



## РАЗДЕЛ 2. ВЫПОЛНЕНИЕ ИСТОРИЧЕСКИХ И АКТУАЛЬНЫХ ПРИЧЕСОК

### Цели обучения:

- Определять особенности причесок каждого исторического периода.
- Объяснять особенности создания гармоничного образа и эстетического идеала красоты каждого исторического периода.
- Выполнение актуальных моделей причесок и стрижек.
- Определять формы и силуэты причесок и стрижек.
- Определять индивидуальные особенности клиента, возрастные особенности и назначение прически.
- Соблюдать правила техники безопасности.
- Объяснять основные законы композиции и основные элементы прически.



### Предварительные требования

Перед началом работы с данным модулем обучаемые должны изучить;  
Выполнение технологических схем причесок, стрижек, макияжа;  
Информационные технологии в профессиональной деятельности;  
Выполнение базовых видов парикмахерских услуг;  
Соблюдение правил профессиональной этики.

## **Необходимые учебные материалы**

Специализированная литература, иллюстрации причесок головных уборов, одежды, макияжа, аксессуаров, исторических периодов, схемы стрижек, причесок, окрашивания волос, моделирование и способы моделирования.

### **Введение**

Процессы, проходившие в древности в стилях и моде, пусть и гораздо более медленно, схожи с жизнью моды в сегодняшнем понимании (новое ради нового, изменение ради изменения). Они, несомненно, оказывают влияние и на современную моду, потому что «новое — это хорошо забытое старое». И по сей день женщины носят блузы наподобие римской туники, прическу, напоминающую греческий узел, выполняют в особо торжественных случаях прически с «буклями» и с применением шиньонов. Стрижка «каре» — это не что иное, как строгая геометрическая форма париков Древнего Египта, а корсет с недавних пор появился на мировых подиумах, подчеркивая талии современных манекенщиц. Мода — это периодические изменения определенных форм любой сферы человеческого существования — речи, прически, одежды и т.д. Несмотря на свое властное, яркое выражение, такие изменения недолговечны, ибо связаны с неумолимой жаждой новизны, тягой человека к разнообразию. Смена мод подчинены ритму, подобному дыханию самой жизни. Именно поэтому мода несет на себе отпечаток самых разных явлений. На прически могут повлиять и художественные течения, и причуды отдельных харизматических щеголей, и политические события дня, и конфликты поколений или ностальгия по прошлому.

## **2.1. Исторические эпохи и их особенности. Головные уборы и наряды исторических эпох. Макияж различных исторических эпох**

### **2.1.1. Древний Египет. Древняя Греция. Древний Рим**

Эпоха Древнего Египта охватывает период с III по IV век до нашей эры. Эта таинственная, до конца не изученная цивилизация оказала влияние на многие культуры, в том числе на греческую, послужившую, в свою очередь, фундаментом искусства и науки наших дней. Формы древнеегипетского искусства вдохновляли европейских художников в пору сложения стилей ампира, модерна и неоклассицизма. Не исключено, что они способны самым радикальным образом повлиять на развитие современной европейской моды, потому что в них есть то, что равнозначно понятию «воспоминание о будущем». Древний Египет был самым могущественным из всех рабовладельческих государств, возникших в долине Нила. Во главе государства стоял фараон — деспот, обладающий неограниченной властью, приравненный к сыновьям небесного бога Ра (солнца). Все население Древнего Египта делилось на несколько сословий: рабовладельческая знать и

жрецы, ремесленники и свободные крестьяне, рабы. Значительное место в жизни египтян занимала религия, в основе которой лежал культ Солнца, Луны, Земли, а также Нила и некоторых животных — коров, крокодилов, змей, кошек. Особенное развитие в Древнем Египте получил заупокойный культ. Люди верили, что каждый человек наделен несколькими душами, которые после его смерти переселяются в загробный мир.

### **Эстетический идеал красоты**

В Древнем Египте эстетическим идеалом женской красоты была высокая, стройная, длинноногая брюнетка с небольшой грудью, довольно узкими бедрами и прямыми плечами (такой тип фигуры мы сегодня назвали бы модельным).

### **Основные формы причесок**

Прически знати отличались пышностью, а простонародья — скромностью и сдержанностью. При более глубоком изучении тех и других можно подметить общность линии и силуэтов: прически походили на геометрическую фигуру — трапецию. Хотя основным атрибутом прически был парик, она все же не отличалась большим разнообразием, особенно у мужчин. Женские прически постепенно нарушали это однообразие, становились более декоративными. Все свободное население Египта носило парики, форма, размеры и материалы которых показывали социальное положение владельца. Парики изготавливались из волос шерсти животных, шелковых нитей, веревок, волокон растений, крашенных в темные тона, так как темно-коричневый и черные цвета считались модными, особенно в период Нового царства. Фараон и его приближенные носили большие по размеру парики, войны, земледельцы, ремесленники — маленькие, круглой формы. Часто во избежание солнечного удара знатные вельможи надевали несколько париков один на другой, создавая при этом воздушную прослойку. Волосы стали заплетать в тугие многочисленные косички, располагая их плотными рядами, или делать завивку при помощи холодной укладки, которую называли «мокрой»: волосяные пряди наматывали на деревянные коклюшки и обмазывали грязью; по мере высыхания комки грязи отваливались, пряди завивались красивыми легкими волнами или крутыми завитками. По длине волосы стали достигать плеч. Челка над лбом была заменена продольными и поперечными проборами.

### **Основные формы одежды**

Основным признаком одежды в период древних культур является ее неизменяемость и однообразие, по уже в те далекие времена мы видим техническое совершенство одежды, точно рассчитанные выкройки, вполне совершенные ткани, большое изящество в обработке платья. Общий вид и каждая деталь египетской одежды подробнейшим образом продуманы, здесь нет ничего случайного. И хотя весь костюм построен на контрастах, однако это не снижает его выразительности, гармоничного целостного впечатления. Фигура человека в египетских памятниках всегда точно геометрически стилизована, а вместе с ней всегда стилизована и одежда.

Египетская одежда на протяжении многих столетий остается неизменной, в

IV веке она остается такой же, как и во II.

**Мужская одежда.** Мужчины в период Древнего и Среднего царства носили простую набедренную повязку, туловище было свободно от одежды (именно от этой простейшей повязки, выполнявшей функции фартука, происходит рабочая одежда). Набедренное покрытие мягко собрано в складки и украшено цветными поясами, а его передняя часть расширяется книзу в виде треугольника, украшенного геометрическим узором.

**Женская одежда.**

Женское платье также чисто функционально. Это платье «шито по мерке» из тонкого полотна. Оно представляет собой как бы тесно облегающий «футляр». Эту одежду называют каласирис. Одежда разделялась на юбку и жилет. Юбка доходит до половины икры и высоким поясом подчеркивает фигуру, плотно облегал икры, не позволяя делать большие шаги, а это означает, что походка была строго предписана. Жилет состоит из двух широких бретелек, завязанных, как правило, только на плечах, оставляя грудь обнаженной.

Мужская и женская одежда основана на контрасте как цвета, так и материала. На мягком гладком материале женской одежды или на обнаженном теле выделяются рельефные полосы фаянсовых бус, чаще всего синего и зеленого цвета. Каласирис полагалось носить только женщинам, но позже их носили и мужчины. Новая верхняя одежда — плащ, собранный в мягкие складки, надевается поверх жилетки и перекрещен на груди, отчего образуются короткие рукава. В форме этой одежды хорошо просматривается треугольник.

Основными материалами были лен и шерсть, выкрашенные в красный, синий, зеленый цвета. Позже стали включать пурпур всех оттенков, охру, ярко-зеленый, голубой и черный. Египтяне любили украшать одежду драгоценностями.

### **Головные уборы**

Простейшими головными уборами были шнурки из кожи и шелковых нитей: носили лобные повязки, обручи из металла и материи, которые надевались поверх прически как на парики, так и на собственные волосы. Фараоны в торжественных случаях надевали специальные головные уборы из драгоценных металлов. Они плотно облекали голову, закрывая все волосы, но оставляли уши открытыми. Также известен пшент — корона, по форме напоминающая бутылку, вставленную в кольцо. Такую сдвоенную корону красно-белого цвета стали носить фараоны после объединения нижнего и Верхнего Египта в одно централизованное государство. Обычно пшент надевали на тонкие, полотняные или льняные, маленькие шапочки, платки или чепцы. Другими парадными головными уборами были атеф — тростниковая корона, а также сдвоенная корона, украшенная изображениями коршуна и кобры. Разновидностью парадных головных уборов была диадема из золота или серебра, обруч сешнем. Все сословия носили платок клафт, плотно облегающий голову; уши оставались открытыми, два конца спадали на грудь, третий — на спину, иногда этот конец перехватывали лентой или

обручем. Разновидностью клафта был полосатый платок немес. Головные уборы украшались изображениями птиц, животных, иероглифами, носившими, вероятно, декоративный характер. Часто используется растительный орнамент. Лепестками и листьями лотоса, заполненными цветной пастой, украшают плоские головные повязки, диадемы, ленты. Символом неограниченной власти и божественного происхождения фараона было изображение маленькой змейки — урей, уреус. Она изготавливалась из золота, цветных эмалей, укреплялась надо лбом или у виска на парике, на головном уборе или на бороде фараона. Иногда корону укрепляли не одной, а двумя змеиными головами. Воины носили шлемы, служители культа — платки, шапочки с укрепленными на них тяжелыми масками животных. Женщины редко носили головные уборы, за исключением царицы.

### **Аксессуары, декоративная косметика**

Украшения — кольца, серьги, браслеты — в Древнем Египте носили все слои населения. Самые искусные ювелирные изделия были выполнены из лазурита, который очень ценился. Египтяне любили бирюзовые тона. Целый ряд разнообразных украшений был связан с религиозными представлениями египтян. Различные амулеты должны были отгонять злых духов и предохранять от опасности. Амулеты имели форму глаза, сердца, змеиной головы, жуков-скарабеев. Украшали головные уборы изображениями птиц, стрекоз, лягушек, оправленными золотом и серебром, платиной. Обилие и сравнительно легкая добыча золота сделали его одним из распространенных металлов, известных египтянам издревле. Железо также служило материалом для ювелирных изделий и стоило значительно дороже золота. Из него делали шпильки, гребни для волос. Многие гребни сами по себе являлись произведениями искусства, особенно из слоновой кости; инкрустированные цветными эмальями, драгоценными камнями, они завершались изображением фигурок животных и птиц.

Косметика широко применялась в Древнем Египте. В гробницах (фараонов найдены туалетные коробочки с набором пузырьков, баночек, тарелочек, туалетных ложечек, горшочков. Все женщины белились, румянились, употребляли фосфоресцирующие краски. Увлечение косметикой было так велико, что даже скульптурные портреты, мумии кошек и священных быков раскрашивались.

Женщины чернили брови и ресницы специальным порошком кохоль. Малахитом рисовали зеленые круги вокруг глаз. Для подкрашивания век использовали мелко тёртый зернистый свинец. Знатные дамы пользовались косметическими средствами, настоящими на травах; многие косметические средства были не только декоративными, но и имели лечебные свойства. например, краска для век применялась как средство для отпугивания насекомых, а малахитовая зелень служила лекарством от глазной болезни. Египетская царица Клеопатра даже написала книгу «О лекарствах для лица». Египтянкам были известны средства для ухода за кожей лица, тела, которые приготавливались по специальным рецептам. Знатные дамы любили использовать для притираний растительные масла с добавлением сока

водяных лилий, лотоса. Мази использовались для питания кожи, защиты ее от палящих лучей солнца. В их состав входили оливковое, касторовое, подсолнечное, кунжутное, миндальное масла. Добавляли овечий и воловий жир, амбру. На парики прикреплялись ароматизированные башенки.

#### **Что появилось впервые.**

Впервые появилась холодная укладка, так называемая «мокрая»: волосяные пряди наматывались на деревянные коклюшки и обмазывались грязью; по высыхании комки грязи отваливались, а волосяные пряди завивались волнами или крутыми завитками. Впервые появились парик, юбка плиссе и серповидная бритва.

#### **Древняя Греция**

Древние греки ощущали землю и космос как обитель людей и богов и как единство борьбы и любви, названное ими гармонией; для них человек был так же прекрасен как боги, хотя смертен. Каждый раз, когда в европейской культуре возрождался интерес к античности, входили в моду те или иные черты древнегреческого костюма или прически, ставших поистине самыми классическими в истории моды. Основы современной европейской цивилизации — науки, литературы, философии, пластических искусств, театра — были заложены в далеком прошлом, во времена античности. Именно здесь родился стиль, получивший впоследствии название «классический», а выработанные в V—VI веках до нашей эры каноны архитектуры, скульптуры, литературы сделали образцами для последующих поколений, веками оказывая влияние на культуру Европы.

#### **Эстетический идеал красоты**

Понятие о красоте древние греки связывали с нравственными качествами. Главной для них была гармония духа и тела. Прекрасный мужчина должен сочетать в себе разумную силу, патриотизм, любовь к искусству. Он является как бы олицетворением мужества и доблести. Скульптуры изображали богов как прекрасных людей, в которых воплотились представления о красоте того времени. Все фигуры — рослые, с хорошими пропорциями, правильными чертами лица: большие выразительные голубые глаза и прямой нос, линия которого в профиль была едина с линией лба. Идеал женской красоты — стройная фигура, высокий рост, правильные черты лица, обязательно голубые глаза, золотистые волосы и матовая кожа. Завитые светлые волосы гречанка скрепляла узлом низко на затылке (эта прическа впоследствии получила название «греческий», или «классический узел»).

#### **Основные формы прически**

От природы греки имели прямые густые черные волосы. Вместе с тем в произведениях литературы и драматургии нередко воспевались златокудрые красавицы. Возможно, женщины изменяли природный цвет волос, прибегая к помощи щелочных составов. Для осветления волос пользовались также мелко помолотым рисом и мукой. В особо торжественных случаях прически осыпались золотым порошком. С развитием греческого общества прическа стала определять социальное положение человека.



В ранний период мужские прически отличались простотой линий и силуэтом походили на женские. Это были длинные пряди, завитые в спиральные локоны или заплетенные в косы и уложенные в красивые низкие пучки. Во все времена в дополнение к прическе мужчины носили большие бороды, обрамлявшие лицо. Бороды аккуратно подстригали и подвивали щипцами, придавая им разнообразную форму. Современники правления Александра Македонского в Греции бород уже не носили — исключение составляли философы, ученые.

Женские прически с самого своего появления были просты. Скромные и четкие очертания пучков и узлов преобладали в прическах всех слоев женского населения. Прически раннего периода, с туго уложенными прядями на затылке, получили большое распространение; они покрывались тканями, иногда на волосы надевали мешочек. Эту прическу называли «прической гетеры»; со временем она усложнилась, стала делаться из завитых волос, с применением каркаса. Пучок имел конусообразную форму. Такая прическа получила название «греческий узел». В женских прическах, так же, как и в мужских, обязательным считалось сокрытие природной линии лба, поэтому все завитые волосы разделялись продольным пробором и зачесывались низко «шторками» на лоб. Женщины, как и мужчины, носили прическу типа «бант Аполлона» — изяществом и выполнением она несколько не отличалась от мужской.

В конце IV и в I веке до нашей эры распространяется ношение париков. Большая потребность в париках заставила правителей создать на маленьком острове Лесбос специальные мастерские для их изготовления. Тонко и тщательно выполненные изделия древних мастеров парикмахерского искусства быстро стали предметом продажи на рынках не только Древней Греции, но и многих других стран. Состоятельные люди должны были иметь по несколько париков для разных случаев.

### **Основные формы одежды**

Эллинское представление о прекрасном в полной мере воплотилось в costume. Его гармония определялась симметрией и подчинением естественным линиям человеческого тела. На протяжении веков греческий костюм менялся — от простых одежд архаического периода до сложных изысканных нарядов эллинизма. Но неизменным оставались принципы: одежда почти не кроилась и не сшивалась. Прямоугольные полотнища ткани закреплялись на теле при помощи булавок или поясов и искусно драпировались. В своей основе женская и мужская одежда была очень схожа и состояла из несшитой нижней рубашки — хитона (он крепился на плечах застежками или завязками и обязательно подпоясывался), а также плаща или накидки гематина плечи и обматывали вокруг торса. Мужчины иногда одевались только в гематий. Это была мода спартанцев и философов. Женский костюм был более закрытым. Если мужской хитон доходил, как правило, до колен то женский — до ступней. К тому же женщины имели больше вариантов драпировки хитона: пояс мог повязываться как на талии, так и под грудью, над ним можно было сделать напуск — колпос, а над

грудью, отогнув по всей ширине верхний край хитона, — отворот дипломдий, либо узкий, либо настолько широкий, что он походил на своего рода блузку.

Обувь в Древней Греции полагалось носить лишь взрослым, дети часто бегали босиком. Основной обувью были более или менее открытые сандалии со множеством ремешков. Женщины носили мягкие сандалии из цветной кожи, простолюдины — примитивные туфли постолы. Любую обувь надевали только на улицу, а заходя в дом, тотчас сбрасывали. Охотники, путешественники предпочитали короткие сапоги со шнуровкой или высокие с цельными голенищами, но открытыми пальцами.

### **Головные уборы**

Головные уборы, так же, как и прически, были просты и одинаковы как для мужчин, так и для женщин. Имея от природы густые Волосы, свободные греки редко носили головные уборы. Однако отправляясь на многочасовые театральные представления, в длительные путешествия, на прогулки за город, в походы, греки надевали шапки, шляпы разного цвета, изготовленные из фетра, войлока, разных сортов кожи.

### **Аксессуары и декоративная косметика**

Ношение украшений требует чувства меры. Их не принято было одевать повседневно, поэтому золотые и серебряные украшения надевались ТОЛЬКО на пиры, театральные представления. В ювелирных изделиях — кольцах, серьгах, аграфах, перстнях, шпильках, булавках, застежках — преобладал орнамент с растительным мотивом. Мастера искусно передавали тонкость цветочных лепестков, распускавшихся бутонов. Любили вырезать крохотных птичек, бабочек, цикад, жуков. В греческом обществе с возникновением специальных бань, салонов для ухода за телом к косметике стал проявляться повышенный интерес. Мужчины и женщины пользовались услугами специальных рабов-косметов, выполнявших различные косметические процедуры. Косметические средства сохранялись в специальных кувшинчиках, сосудах. Особое значение придавали краскам. Существовали специальные порошки для подведения бровей и глаз. Их употребляли, но очень деликатно, с целью подчеркнуть естественную красоту. Гречанки любили пользоваться ароматическими веществами, при этом прибегали к маленьким хитростям: в прическе прятали крошечные конусообразные пакетики, наполненные пахучей эссенцией из экстракта жасмина и козьего жира.

### **Что появилось впервые**

Греческая культура, распространившаяся по побережью Средиземного моря, стала впоследствии основой всей европейской культуры. Искусство Древней Греции, ее эпос высоко ценили классики марксизма. Хотя искусство и было тесно связано с религиозным культом и мифологией, оно не было схематичным, отвлеченным. Религиозные верования греков сочетались с мифологией, о которой К. Маркс писал, что «греческая мифология составляла не только арсенал греческого искусства, но его почву». Древние греки придавали большое значение как физическим, так и нравственным

качествам. Считается, что в Древней Греции появились первые парикмахеры, которые по названию щипцов стали называться каламистрами.

### **Древний Рим**

Легенды рассказывают, что приблизительно в начале VI века нашей эры на левом берегу реки Тибр, на землях, принадлежавших латинам, возник небольшой город Рим. На этом месте пастух будто нашел близнецов Ромула и Рема, выкормленных волчицей. Недалеко от того места, где пастух нашел детей, впоследствии Ромул основал город Рим. Коренное население называло себя патрициями, от латинского слова *pater* — отец. Новых жителей, в отличие от патрициев, стали называть плебеями. Греческая культура оказала влияние на быт, население и на всю римскую культуру. Но оптимизм, жизнерадостность, которые были присущи грекам, не соответствовали характеру и духу римлян. Совершенные формы одежды, причесок в Древнем Риме, представление о величавой и естественной красоте человека-гражданина навсегда остались идеалами для европейской культуры. Костюм для римских сановников, императоров и их жен волновал умы «стилистов» того времени. В свое время Наполеон обращался к античности в поисках примера величия.

### **Эстетический идеал красоты**

Идеал древних римлян — величественные, гордые, полные достоинства люди. Идеал мужчины — сильный, мужественный воин, властитель, завоеватель, создатель мощной империи. Идеал древней римлянки: женщина с царской осанкой, жена и мать воина и гражданина. Вместе с Грецией Древний Рим причисляют к античному типу культуры, в основе которого лежал общественный идеал жизни. Как и для греков, для римских граждан государство являлось центром вселенной. Как и греки, римляне ставили благо отечества выше отдельного человека и строго повиновались законам и обычаям.

### **Основные формы причесок**

Мужские прически представляли собой всевозможные фасоны стрижек. Но самой характерной была прическа с густой челкой, закрывавшей весь лоб до бровей или до середины лба. Вся масса волос подстригалась до мочки уха и легко подвивалась. После долгих лет подражания во внешнем облике древним грекам римляне сумели создать свой стиль; так же, как и у древних греков, причесывание стало важной церемонией. За выполнением прически, ее сохранением наблюдали специальные рабы — тонсорес и кипасис. Рабы выполняли прически горячей завивкой, делали и «мокрую» холодную укладку. Женские прически в период Римской республики делались из длинных волос. Волосы, разделенные прямым пробором, укладывались сзади в тугие объемные пучки; надо лбом делали валик — нодус. Римские матроны от природы имели темные волосы и, по римским законам, не должны были изменять их цвет. Прически типа греческого узла приобрели некоторую тяжеловесность, они стали более плотными, менее нарядными. Прически можно разделить на два основных вида: с разнообразными плетениями из кос и с завивкой волнами. Прически

постепенно увеличивались в высоту, поэтому стали использовать проволочные каркасы, подкладные валики, специальные украшения из медной проволоки в виде изящных диадем для поддержки и укрепления прядей волос. Распространился обычай носить светлые парики. Парики рыжего цвета носили в основном куртизанки, танцовщицы.

### **Основные формы одежды**

Исконно римской одеждой была тога — очень большой кусок тонкой шерсти в виде эллипса, сегмента или полукруга (чаще всего длина по прямой стороне достигала 6 м, а ширина в самом широком месте — 2 м). Тoga считалась торжественным, официальным одеянием, тяжелым, формирующим важную осанку и неторопливые, величественные движения. Тoga отличала римлян и, по выражению Вергилия, служила знаком гражданства. Тoga обычных римских граждан традиционно была белой. Высшие должностные лица носили тогу, затканную по прямому сгибу алой или пурпурной полосой. Знатные женщины надевали поверх туники еще и столу(stola) — нечто вроде широкой юбки из тонкого полотна, наподобие греческого хитона. Свободные гражданки имели право носить паллу (palla), верхний плащ, подобный мужской тоге. При больших торжествах паллу накидывали на голову, при этом иногда ее скрепляли фибулами, иногда подпоясывали поясом. Белье (в современном смысле слова) носили в Риме только женщины. Это было нечто вроде современного бюстгальтера, который назывался строфиум (strophium) или мамилларе(mamellare). Затем, в период империи, от повседневного ношения тоги отказались. Более короткие плащи (паллиум (pallium), пенула (paenula), лацерна (lacerna)), напоминающие греческую хламиду, которые были гораздо удобнее, первыми стали одевать низшие классы. Позже их приняла и аристократия.

В Греции и у бедных, и у богатых было принято ходить дома босиком. В Риме же по обуви судили о принадлежности человека к тому или иному общественному классу. Высшие слои общества наряду с сандалиями солеа носили кожаные ботинки, называемые калци, — высокие башмаки-сапоги, которые на икрах завязывались кожаными ремешками. Эта обувь тоже имела свои сословные различия: знатные граждане носили калци из красной кожи с серебряными украшениями, остальные — из черной и без украшений. Одежда древних римлян имела много общего с одеждой греков, но были и свои отличительные черты, особенно в период империи.

### **Головные уборы**

В Древнем Риме, так же, как и в Древней Греции, головные- уборы носили крайне редко. Мужчины покрывали голову только во время военных походов или многочасовых театральных представлений. Аристократы носили шляпы и шапки, форма которых была заимствована у греков. Делались они из фетра, соломы, кожи, плетенных волокон растений. Служители культа полностью покрывали головы. Головные повязки сочетались с вежами из листьев, цветов, веток. Римляне заимствовали у греков традицию украшать голову во время торжеств и пиров венками, но надевать их имели право не все граждане: юноши венков не носили. Венками увенчивали головы

победителей- триумфаторов. Ценились красиво сплетенные вежи. Большое значение имели вид и цвет растений в венке. Так, листья дуба, лавра, мирта символизировали гражданственность, силу и власть. Головными уборами женщин были ленты, покрывала. В торжественных случаях надевали небольшие диадемы из дорогих металлов, инкрустированные перламутром, пластинками и розетками из камней. При выходе на улицу на прическу накидывали сетки, сплетенные из тонких золотых и серебряных нитей, мешки из тонких сортов льна, шарфы из легкого шелка. Носили подобные греческим шляпы и шапки, шляпы петасос, часто соломенные, колпаки анатолийского происхождения. Зимой же одевали римский куполообразный головной убор, называемый кукулус, который пережил и средневековую моду.

### **Аксессуары, декоративная косметика.**

Во времена римской республики к украшениям относились сдержанно. Употребляли необходимые застёжки, пряжки, булавки. Суровые нравы республики запрещали излишество, поэтому серьги, кольца надевали крайне редко. Часто украшение являлось признаком сословной принадлежности. Так, лента была знаком хозяйки дома — матроны; гетеры не имели права ее носить. Украшением кос, пучков были тонкие сетки. Женские головные булавки, гребни, шпильки были настоящими произведениями искусства. Во времена империи стали носить по несколько колец на одном пальце. В период республики римляне стремились быть стройными. В банях-термах они проводили часы, им прислуживали рабы косметы. Все работы кроме рабов выполняли и вольные мастера, которые обслуживали римлян, не имевших рабов.

Римские женщины с охотой пользовались косметикой. Во времена империи модницы тратили огромные деньги на косметику. На рынках можно было купить любые косметические товары, но особенно ценились египетские мази и порошки, которым приписывали различные магические свойства. Женщины сильно белили лицо, руки, шею, грудь, наводили при помощи охры и винных дрожжей румянец на щеках, не заботясь о естественности. Глаза и брови подводили сажей. Очень популярными среди римского населения были смеси для окраски волос в рыжий цвет, порошок для чистки зубов из мелко тёртого рога, пемзы, свинцовые белила, лосьоны из миндального масла и молока. Были средства от морщин из льняного масла и животных жиров. Вместо духов использовали пахучие мази, например, мазь тешум из цедры апельсинов и оливкового масла. Использовать косметику могли не все, куртизанкам это было строго запрещено. Во времена империи косметикой пользовались не только женщины, но и мужчины. Римские франты покрывали лоб и руки меловым порошком, обильно румянили щеки, подкрашивали брови и глаза, применяли пудру лазоревого цвета для обсыпания париков.

### **Что появилось впервые**

Серповидная бритва для стрижки волос. Холодная укладка.



## **2.1.2. Средневековье. Европейский романский период. Европейский готический период**

Парикмахерское искусство времени европейского Средневековья имело два основных стиля: романский и готический.

### **Романский стиль**

Романская средневековая мода представляет собой смесь античных традиций, византийских деталей и «варварских новинок», и вместе с тем она нечто совершенно новое. Из античных времен через Византию романская мода взяла плащ, так как он не только защищает тело, но и символизирует выделение человека из внешней среды. Этот стиль олицетворяет всю суровость, мрачность, аскетизм Средневековья. Искусство прочно удерживалось в тисках строжайших церковных догм. Вместо жизнеутверждающего начала античности появились навязанные религией суровость, массивность, однообразие. Вырабатывается новый принцип эстетики — превосходство духовного начала в человеке, отказавшегося от земных благ и радостей. Отрешение от земных радостей, предпочтение им аскетической жизни, страдания — вот чего требует церковь, и это находит отражение не только в произведениях искусства и литературы, но и в повседневной жизни.

### **Эстетический идеал красоты**

Женщина романского стиля была только продолжательницей рода и не имела права выгодно преподнести свою внешность. На лице всегда должны были присутствовать скорбь и страдание. Идеалом мужской красоты становится рыцарь — бесстрашный и мужественный воин. Их изображают на витражах, им посвящают скульптуры для соборов, их воспевают трубадуры, о них рассказывают в эпических произведениях

### **Основные формы причесок**

При королях-конунгах волосы закручивали высоко на голове, завязывая в хвост, распускали по плечам и спине. Бороды разделяли на пряди и перевязывали лентами и золотыми нитями. К волосам относились почтительно и боязливо, как к едва ли не самому цепному, чем обладает человек. Нельзя было без нужды касаться чужих волос, азартно хвататься за них в драке, выбрасывать отрезанные волосы (их следовало закапывать в землю). За некоторые преступления людей наказывали лишением волос или их части, насильно обривали колдунов и неверных жен. Вместе с тем пряди волос дарились друзьям и возлюбленным, посвящались Богу при вступлении в монастырь. В миру из волос делали амулеты, плели замысловатые цепочки и кольца. Мужчины коротко стриглись, не носили усов и бороды. Их оставляют только высшие церковные и светские сановники. Женские волосы остаются не завитыми, свободно распускаются или заплетаются в косы, в которые вплетаются ленты, кожаная тесьма, подвешивались бубенцы или колокольчики.

### **Основные формы одежды**

Мужская одежда не отличалась от женской. Нижняя и верхняя туника



уже раннее поднялась до колен и открыла штаны — неприлегающие штанины, которые заправлялись в высокие ботинки. Мужчины носят плащи — наследие античной хламиды, — скрепленные застежкой на правом плече. Женская мода предписывает одевать несколько одеяний, одно на другое. Обычно это было нижнее рубашкообразное платье с узкими рукавами, поверх которого одевалась верхняя одежда подобного покроя, но с более широкими рукавами. Одежда лиц, отписавшихся к высшим слоям общества, шилась из дорогих тканей. Края отделялись декоративной каймой. Предпочтение отдавали материям натуральных цветов.

### **Головные уборы**

В романском стиле голову покрывали небольшими покрывалом, которое ниспадало до самых плеч, а поверх него часто накидывали еще верхний плащ, закрепляли кольцами или диадемами. Такое могли позволить себе только высокие слои общества. Также носят шапки либо нечто вроде фригийского съёмного капюшона. Чем знатнее и богаче был человек, тем объемнее он носил капюшон, тем большие меха шло на опушку и тем длиннее делали у него кончик, именуемый шлыком. Капюшоны были разных цветов: синие, лиловые, бордовые, красные — от темно-розовых до алых; королевские — чаще белые, обшитые драгоценностями. Женские головные уборы в большинстве своем были представлены легкими повязками, платками. Одной из любимых повязок была так называемая «романская» из двух частей: одна полностью облегала голову, другая, из легкой ткани, спускалась на подбородок, закрывая часть щек. При помощи повязки можно было придать лицу правильный овал. Верхняя часть убора придерживалась обручем или широкой лентой. Знатные дамы надевали поверх легких покрывал короны венцы с зубцами, обручи — атурыри. Модно было носить венки из листьев и цветов.

### **Аксессуары, декоративная косметика**

Красивым считается высокий лоб, который пересекают глубокие морщины. Для того, чтобы лоб казался выше, волосы надо лбом подбрасывали. Почти полостью выщипывали брови и ресницы, а вместо бровей рисовали черные дугообразные линии. Косметику употребляли сравнительно немного.

### **Что появилось впервые**

В романский период швы обрабатывали тесьмой и тем самым укрепляли их. Уже в этот период начинает появляться обувь с клювообразно вытянутыми носами, но широко она распространяется только в позднем средневековье.

### **Готический стиль.**

Название стиля XI—XIV веков происходит от слова «готика», по названию германского племени готов. Мода в это время находилась под сильным влиянием католической церкви. Грубые нравы смягчались. В женщинах стали видеть не только продолжательницу рода, но и рачительную хозяйку, существо возвышенное и прекрасное. Рыцарь становится преданным возлюбленным избранной им дамы сердца, бескорыстным слугой, бардом, прославляющим ее красоту и добродетели. Готическая мода

знаменует собой «золотую осень» Средневековья, принеся обилие разнообразных головных уборов. Открытый этой эпохой совершенно новый тип сложного кроя позволил костюму выявлять тело не путем скульптурных складок, как это было в античности, а облекая фигуру подобно второй коже. Так возник новый эстетический человек.

### **Эстетический идеал красоты**

Стройная изящная женщина с тонкими чертами лица, большими голубыми глазами и золотисто-белокурыми вьющимися волосами.

У мужчин — изнеженный молодой человек с длинными завитыми волосами, украшенными цветами, одетый по подобию женщины.

### **Основные формы прически**

Мужчины продолжали носить пейзажные прически и завивать волосы в локоны, распуская их по спине. Дамы убрали волосы под тонкие льняные платки, оставляя на лбу тонкую косичку, уложенную в виде полукруга-петли: по ней, можно было определить цвет волос. Прическа «рыцарские косы» почти исчезла, на смену ей с изменением формы головных уборов появилась другая, тоже из кос, но уже закрученных над ушами в виде улиток, прикрывающих щеки, богато декорированная украшениями, — темплет. Девушки могли ходить с распущенными волосами, украшенными венками и лентами.

### **Основные формы одежды**

К 60-м годам XIV века плащ превращается в куртку пурпуэн, которая едва прикрывает бедра и ноги, непривычно обтянутые штанами-чулками шоссамш; мужское тело откровенно и мощно вырисовывалось под одеждой. Костюм иногда доходил до гротеска. Преувеличивали отдельные части тела, достигая нужного эффекта молодости и силы. Грудь и плечи набивались ватой либо шерстью. Талия, бедра, икры обтягивались шоссами. В таком «анатомическом» платье модник чувствовал себя неуютно, не мог свободно сесть или резко встать. Обтянутость была модна. Поверх облегающей одежды иногда надевали мантии необъятных размеров, платья, похожие на восточные халаты, плащи. К ним полагались чалмообразные головные уборы (шаперон). Тяга к разного рода изыскам возродила моду на восточные орнаменты и разноцветную вышивку. Вновь по поверхности шелковых и шерстяных тканей разбрелись диковинные звери, рассыпались цветы, звезды; рукава, воротники, лифы, шлейфы покрывались шитьем из жемчуга, самоцветов и бисера. Обнажились ранее запретные части тела, на женских сорочках, шитых шелком, и на выходных платьях делали смелый вырез, открывающий плечи, спину и большую часть бюста. Дамы из свиты французских королей носили туго зашнурованные платья с длинными шлейфами, жакеты и безрукавки, отделанные пушистым мехом, шелковые перчатки, широкие пояса с драгоценными пряжками. Юбку и шлейф драпировали и прикалывали сбоку или на животе, что придавало фигуре отчетливый так называемый S-образный изгиб.

### **Головные уборы**

Готические красавицы носили остроугольные колпаки конической

формы, украшенные на острие длинной прозрачной вуалью, а волосы прятали под головным убором, лоб был полностью открытым. Также носили платки из ткани — амюз, напоминающие капюшон с завязанными вокруг шеи длинными концами. Модными были шляпы типа туре из фетра и войлока. Получили распространение высокие колпаки, которые прозвали «сахарная голова», «паруса». Уборы увеличивались в высоту, повторяя силуэт готических крыш. Моден был головной убор в виде усеченного конуса на картонной или проволочной основе эппет. Поверх каркаса натягивалась ткань. Создается рогатый чепец с золочеными боковыми сетками на ушах. Поскольку прическа была полностью скрыта, шнуры, вещи носили поверх платков.

Мужчины носили шляпы, капюшоны мужские чепцы бегуны из ткани белого цвета. Они служили как бы нижним головным убором, поверх которого надевалась шляпа. Носили шляпы из фетра и сукна разнообразной формы. Колпаки имели вид усеченного конуса, с полями или без полей. Богатые мужчины носили головные уборы с длинными хвостами — шаперон, буреле.

#### **Аксессуары, декоративная косметика.**

Дамы пользовались пудрой, помадой, розовой туалетной водой, маслами, привезенными из восточных стран, а также духами. Выщипывали брови для зрительного увеличения лба, а также часть волос надо лбом.

Что появилось впервые:

Мягкие кожаные башмаки с заостренным клювовидным носком. Длина носка достигала 40 см, носок слегка загибался вверх и прикреплялся тонкой цепочкой под коленом. Также появились банщики. Они занимались удалением зубов, кровопусканием. Родственная профессия — брадобрей.

#### **Что появилось впервые.**

Профессия фельдшер.

### **2.1.3. Эпоха Возрождения. Итальянское Возрождение. Испанское Возрождение. Итальянское возрождение**

Возрождение или, по-французски, Ренессанс. Мода Ренессанса, связанная с дальнейшим развитием человека и осознанием им своей индивидуальности, зародилась прежде всего в Италии — колыбели эпохи Возрождения. Италия еще в период средневековья принадлежала к наиболее цивилизованным и культурным странам Европы, где живы были традиции античной культуры и сознание своей исторической значимости. Наиболее важной чертой новой моды является то, что она не обнажала человеческое тело и его отдельные части, как античная культура, не подчеркивала их, как натуралистически ориентированная готика в период своего наивысшего расцвета, а сумела понять его как нечто пластически целое. При всей индивидуальности, которая присуща моде, она сумела создать тип идеала прически и одежды для женщины и мужчины эпохи Ренессанса, который явился образцом для всех слоев общества.

## **Эстетический идеал красоты**

Эстетический идеал эпохи Возрождения — это человек высокого роста и крупного телосложения, оптимистичный жизнелюб. Женский идеал эпохи Ренессанса можно описать так: высокая статная женщина с белой кожей, золотисто-рыжеватыми волосами и пышными формами. Она одета в бархатное платье темно-красного (зеленого, коричневого) цвета, богато вышитое золотом. Юбка платья пышная, объемная, сборчатая, лиф с пышными присобранными прорезями, из которых проглядывается рубашка из тончайшего полотна. В мужчине ценились высокий рост, хорошее сложение, резкие черты лица, выражающие характер, мужество. Мужчина должен был быть ловким, образованным и иметь изящные манеры.

## **Основные формы прически**

Новая мода обращала внимание на прическу и цвет ВОЛОС, на форму груди и рост человека. Важнейшим условием красоты, как ее понимали в Италии и во времена ее расцвета, и впоследствии, были, например, белокурые волосы. Для этого либо надевали нечто вроде современных париков из накладных волос ярко-желтого цвета, чем и достигается нужный эффект, либо волосы осветлялись под солнечными лучами естественным путем. Итальянская архитектура Ренессанса учла этот момент, и при постройке лоджий в домах предусматривались удобные места, где можно было обесцвечивать волосы таким образом. При этом женщины использовали специальные шляпы солоны, которые охраняли лицо от солнца и одновременно способствовали обесцвечиванию волос, которые выкладывались на поля шляпы. В волосы вплетались нити жемчуга и кораллов, которые украшались специальными сеточками и накидками. Флорентийские женские прически поражали замысловатостью. Возвратились прически, забытые во времена средневековья. Прически в разных областях Италии имели свои особенности, но все их объединяло одно — длинные распущенные волосы. Их перестали скрывать под головными уборами. Прически всех сословий отличались легкими изящными линиями. Подражая античным образцам, дамы укладывали волосы наподобие греческих узлов. Но со временем простота линий была утеряна. на смену ей пришли затейливость и витиеватость, изысканность и декоративность.

Прически стали индивидуальными, в них отражался вкус и фантазия исполнителя. Эти прически из кос, локонов требовали уже высокого мастерства. Сложные комбинации из волос обильно украшали лентами и нитями жемчуга. В начале XI века во Флоренции появляются легкие изящные прически. Самая популярная из них — флорентийская коса, типичная только для флорентиек. Для нее все волосы разделялись прямым пробором, зачесывались полукругом на щеки, на затылке заплеталась коса, ровная по толщине. Иногда волосы собирали на затылке в пучок, привязывали крестообразно и распускали по спине широкой, слегка волнистой прядью. Все эти прически требовали очень густых волос, и дамы прибегали к искусственным косам, локонам. Прически украшали шелковыми лентами, цветами, нитками жемчуга, серебряными блестками. Иногда волосы

помещали в изящные серебряные сеточки, расшитые жемчужинами, подвязывали на затылке лентами, жгутами. Волосы завивали крупными волнами. Замужние женщины также заплетали волосы в косы, укладывая их в виде ракушек спиралями над ушами. Часто волосы покрывали бархатными шапочками, вуалями, сетками из лент, бархатных нитей, плетений. Иногда на прическу сверху сетки надевали шелковый толстый валик в форме кольца. Объемные валики крепили на высокие шапки закругленной формы.

### **Основные формы одежды**

Как и все области жизни, так и мода периода Ренессанса была научно детализирована. Появились первая литература об одежде, первые руководства о том, как одеваться и гримироваться, как наилучшим образом отвечать требованиям современной моды. Женщины той эпохи носили платья двух видов — нижние с длинными рукавами и поверх него верхние, нечто вроде халата с широкими рукавами, называемые гамура. Женское платье в XV веке пересобраны таким образом, чтобы создать широкие симметричные фалды, напоминающие спокойный ритм ренессансной архитектуры.

### **Головные уборы**

В XVI веке Испания оказала наибольшее влияние на внешний облик жителей не только Италии, но и всей Европы. Например, воротники типа фреза, головные уборы токи с украшением из страусиновых перьев, пуха лебедя, меха куницы и соболя, кружевные мантильи. Но продолжали носить и бальцо, наиболее популярные среди венецианок, тран-задо бауту, зендали и другие головные уборы. Прическу часто украшали сетками эскафьен, шнурами из толстых шелковых нитей, нитками жемчуга. Распространена была маленькая шапочка, расшитая жемчугом или драгоценными камнями. Ее надевали на самую макушку. Знатные женщины носили сетки эскафьен из шелковых, золотых, серебряных нитей, расшитые жемчугом, прикрепляли к ним прозрачные вуали, покрывала.

### **Аксессуары, декоративная косметика**

Знатные дамы сильно красили лицо; куртизанкам было запрещено это делать. Косметические средства делались частично из ядовитых порошков. Преобладали красные и белые цвета. Как у мужчин, так и у женщин красивым считался чистый лоб. Женщины выщипывали брови, часть волос ладо лбом и даже ресницы специальными щипчиками, пинцетами. Их делали из дорогих металлов, хранили в футлярах, коробочках, ларцах. Много внимания уделяли окрашиванию волос в золотистый цвет — он увековечен на полотнах Тициана, великого художника эпохи Возрождения. Вновь вошли в моду духи. Сильный аромат, крепкий запах считался экстравагантностью. Духи хранили в изящных флакончиках, трубочках. Украшения в эпоху Возрождения делались по рисункам известных мастеров — художников, скульпторов. Особенно разнообразными были изящные головные украшения — шпильки, гребни, веточки, нити жемчуга, блески, налобные цепочки с камнями — фероньерки.



### **Что появилось впервые**

Накручивание волос на папильотки. Женский костюм. Изменение пропорций и общего объема костюма. Костюм отличался пестротой (лиф, юбка, рукава могли быть разного цвета). Рак-кехетти — пеньюар; платье с откровенным декольте; доголинок — распашное платье с очень широкими рукавами; котт — нательное платье; симара — плащ-накидка с драпировкой. Одежда отличается большой мягкостью и красотой линий, в которых видны античные традиции.

### **Испанское возрождение**

Испанское Возрождение было подвержено сильному влиянию католической церкви. Испанский уклад жизни был во многом подчинен религиозным требованиям. Моду в костюме и прическах диктовал королевский двор, согласии ее с церковными канонами, которые требовали скрытия форм тела. Испания одарила эпоху Ренессанса самым удивительным костюмом, поскольку, используя материалы и приемы шитья Возрождения, страна по духу оставалась средневековой. Мода эта идеально выразила образ неприступного аристократа — закованного в свои одежды, словно рыцарь в латы. «Испанские моды» стали интернациональной модой.

### **Эстетический идеал красоты**

Идеал красоты мужчины — сочетание храбрости и мужества. Высокие, с худощавой фигурой, с крупными чертами лица, с густой шапкой тщательно причесанных волос, с холеными белыми руками — такие кавалеры считались красивыми. Женщины должны были быть с белой, без оттенка желтизны, кожей, обладать стройной фигурой, гордой и плавной походкой; ценили в женщине остроумие, умение вести себя в обществе, играть на различных музыкальных инструментах при этом оставались открытыми, петь.

### **Основные формы прически**

Все мужские прически представляли собой короткую стрижку. Это объяснялось, прежде всего, модой на высокие стоячие воротники типа фрезы, «мельничных жерновов». Прически из длинных волос типа «колба» были не удобны. Воротники заставляли их укоротиться. Волосы стали подстригать «ступеньками», а на лбу завивать в мелкие локоны. Носили прически из полудлинных волос, подвитых концами внутрь. В Испании мода на парики не была массовой, их закупали во Франции и носили только щеголи. Часто можно было видеть прически с зачесанными назад волосами, уши при этом оставались открытыми. Длина волос достигала плеч. Мужчины-простолюдины носили прическу «пейзан», «в кружок» или прически с косичками, заправленными в маленькую бархатную сеточку, которая свешивалась на плечо или спину. На конце иногда завязывали бант. Волосы стали короче. При таких прическах бакенбарды подстригались, завивались. Из-за своей огромной популярности остроконечные бородки получили название эспаньолка. Носили бороды и других форм — раздвоенные на концах, круглые. Дополнением к бороде были усы с концами, загигавшимися буквой «икс», и с концами, которые торчали, как пики. Встречались многоярусные усы. Носили усы бравадо: концы усов закручивались кверху



двумя длинными пиками. Прически продолжают делать из естественных волос. Распространяется прическа «а-ля Каденет», с заплетенной косичкой сбоку и одним или двумя длинными локонами, спадавшими на воротник.

У женщин силуэт прически изменился из-за перемены формы воротников. Распространяются высокие прически, пучки на макушке, валики надо лбом. Часто прически делали на каркасах, на которые крепили волосные пряди. Они делались из завитых волос в форме груши, сердца, кегли, яблока. Появились высокие прически с такими же названиями. Были и сложные прически, вместо кос укладывали на щеки объемные полушария — банд. Девушки носили волосы распущенными, украшали их налобными обручами или широким валиком кольцеобразной формы из пестрой материи. Часто волосы заплетали в косы и укладывали в высокие пучки. С распространением высоких воротников волосы стали подкалывать на макушке длинными золотыми шпильками, убирать в расшитые жемчугом сетки, закалывать гребнями. Прическа «куафия де папос» просуществовала недолго, ее сменила еще более чопорная. В такой прическе волосы разделялись прямым пробором, гладко приглаживались на две стороны, а на затылке взбивался или прикреплялся объемный пучок. Сетки значительно удлинились — длина некоторых достигала земли. Они перевязывались целым рядом буфов. Дамы высшего сословия носили парики и часто окрашивали свои природные волосы в другие цвета. Мода на парики пришла из Мадрида, причем модницы придумали новшество: парики теперь делались не из волос, а из шелковых нитей с вплетенными в них жемчугом и кружевом. Девушки из народа носили распущенные по плечам и спине волосы. Замужние собирали их в низкие пучки, закалывая гребнем. Форма этой прически стала классической для испанок всех сословий.

### **Основные формы одежды**

Поскольку христианская мораль полагала тело греховным, испанские придворные женские платья не имели ни декольте, ни роскошных юбок. Костюм грандессы всеми возможными способами скрывал тело, оставляя открытыми только лицо и кисти рук. Испанская мода на долгие годы подарила миру жесткий каркас юбки. Хуана Португальская в 1468 году ввела такой каркас в обиход, дабы скрыть беременность. Это изобретение настолько соответствовало отторжению всего плотского, что сразу сохранилось. Каркас представлял собой металлический обруч либо набитые ватой валики. Первоначально обручи пришивали к верхней юбке, потом — к нижней. Широкая конусная юбка подчеркивала талию, затянутую с помощью железного корсета. Изнутри такой корсет обшивали кожей или бархатом, его надевали на голое тело либо поверх нижней рубашки (коту). Верхнее платье шилось вообще без рукавов, только с козырьками-эполетами или валиками на проемах, либо у него были откидные рукава, позволяющие видеть длинные узкие рукава коты. Лиф имел стойку с плотным воротником и заканчивался спереди длинным жестким треугольником. Платья шили из шелка, парчи, тонкого сукна, бархата и расшивали золотом, золотыми галунами, жемчугом, ювелирными розетками, украшали шелковыми или

парчовыми лентами с металлическими наконечниками (пунтасы). Костюм как бы собирали из отдельных деталей: к лифу пристегивали или привязывали оборку баску, рукава, воротник, манжеты. Лиф, рукава и юбка из одинаковой ткани составляли одно платье, но части одежды можно было и комбинировать, получая различные варианты нарядов. Подобный костюм вместе с железным каркасом и корсетом весил много килограммов, благодаря чему походка знатной испанки приобретала величественность. Грудь грандессы жестко, пыточно стягивал металлический корсет с острым, твердым выступом на животе, благодаря чему лиф плотно переходил на юбку, придавая всему торсу вид треугольника или ворожи. Негнущиеся, прямые или баллонообразные рукава, огромные круглые воротники, головные уборы — все делало верх женского костюма похожим на мужской.

Эстетическое отрицание нивелировало пол. Только нитка жемчуга, перехваченная посередине и слегка приподнятая брошью, намекала декоративным языком на грудь, плоскую под броней корсета. Вторые рукава — отлетные, расширенные или разрезанные поперек по внутренней поверхности на уровне локтя, похожие на тяжелые парчовые крылья, — напоминали об ангельской добродетели испанской аристократки. Вердугос (каркас юбки) часто называли «хранителем добродетели», потому что он жестким конусом окружал фигуру от талии до пола так, что не видно было кончика башмака. «У королевы нет ног» — гласит этикет. Полностью прятала фигуру распашная одежда — марлот. С рукавами любой длины или вовсе без них, марлот, скроенный по кругу, расходился полами от самых плеч, уподобляя фигуру парчовому кокону. К парадному платью полагался большой кружевной платок. Мужской костюм — черный, с конусовидным негнущимся верхом, весь покрытый как бы кованой вышивкой из металлических нитей, каменье, золотых и серебряных кружев. Впечатление тяжелого верха усиливали короткий полукруглый плащ за плечами и тонкие длинные ноги, обтянутые шелковыми чулками, в шарообразных коротких штанах. Но смысловым центром костюма аристократа-католика стал огромный круглый воротник-колесо, плотно обхватывающий голову.

### **Головные уборы**

Носили большие широкие шляпы с одним или несколькими страусиными перьями, затем шляпа значительно уменьшилась в размерах, тулья вытянулась вверх. Головные уборы продолжали делать на твердой основе. Со временем шляпа с высокой цилиндрической тульей и узкими полями стала самой популярной и вытеснила все другие головные уборы. Простые горожане носили войлочные шляпы, косынки, завязанные узлом сбоку, головные сеточки с длинными кистями на конце. Часто широкополые шляпы надевались на косынки. Появляются шляпы сомбреро. У женщин в моде были красивые чепчики, отделанные рюшем из газа или кружевом, большие широкие шляпы наподобие мужских с узкими тульями из дорогих материалов, с богатой отделкой, а также перьями и шнурками.

### **Аксессуары, декоративная косметика**

Изделия из золота, серебра, драгоценных камней, жемчуга носили

только придворные. Шпильки, гребни, заколки выполняли с большим вкусом и изяществом. Серьги носило все население. Мужчины любили носить серьги в форме капли — одну серьгу в левом ухе.

Лица белили и румянили, красили губы, употребляли духи и масла. Отсутствие косметики считалось дурным тоном.

#### **Что появилось впервые**

Одежда стала строго делиться на длинную юбку и лиф, часто зашнурованный, с мелким овальным вырезом. Впервые появляются высокие стоячие воротники типа фрезы. Появляются одежда и прически на каркасах, что позволяет создавать двойной объем.

### **2.1.4 Европейские прически XVII века. Художественный стиль барокко**

В годы правления Людовика XIV на пике абсолютизма и французская мода становится абсолютным монархом. Ее власть переходит границы Франции. Модный костюм считается нормой, каноном, неким путем к идеалу. Моду этой эпохи традиционно называют версальской — по имени любимой резиденции короля. Характерными чертами нового стиля стали парадность, театральность, пышность и тяжеловесность, воплотившие вкусы придворной аристократии того времени.

#### **Эстетический идеал красоты**

В первой половине XVII века при дворе французского короля сложился устойчивый идеал мужской красоты: воин и галантный кавалер — вот каким должен был быть идеальный мужчина. Грубоватые повадки, физическая сила уступают место жеманным манерам. Умение красиво ухаживать за дамами, танцевать ценится наравне с образованностью и умом. Личность короля становится эталоном для подражания. Идеал женской красоты зависел от фавориток короля, которые быстро сменяли одна другую. Но стройность и грациозная осанка, кокетливость и женственность, пышные волосы были обязательными требованиями. Идеалом стиля барокко была величественная, импозантная внешность. Одной из главных фигур эпохи стал Людовик XIV, «король-солнце», высокий белокурый красавец с длинными вьющимися волосами. С этого времени в моду вошли мужские парики.

#### **Основные формы прически**

В начале XVII века продолжает ощущаться влияние «испанских мод». Мужчины носили прически типа «анрикатр» в подражание Генриху IV. Бороды и усы являлись дополнением к этим прическам.

В 1620—1630 годах силуэт меняется. Волосы начинают отращивать, распространяется прическа из завитых волос, спускающихся отдельными локонами на плечи и спину. На удлинение причесок влияло изменение формы воротников. Отложные воротники позволяли распустить длинные локоны по плечам, с этого времени аристократы и придворные носят длинные волосы. Вскоре появляются различные варианты «детской» прически, одним из них стала прическа придворного щеголя герцога

Латаринского Каденетта. Прическа представляла собой пряди естественных волос, подстриженных лестницей, разделенных на две равные части, которые обрамляли лицо с двух сторон. На лбу выстригалась небольшая ровная челка, с левой стороны пряди заплетались в тугую косичку, на конце она украшалась бантом и драгоценностями. Прическа «каденетт» стала самой популярной среди придворных и дворянства, а также в армии, где просуществовала до XVIII века и вызвала волну подражаний. Прядь волос, с одной стороны, была длиннее остальных и напоминала хвост кометы. Появились прически с одним или двумя локонами, любовно завязанными на конце лентами, непременно того цвета, который любила дама сердца. При этих прическах носили в левом ухе серьгу с большой жемчужной в виде капли.

Прически низших слоев населения мало изменились по сравнению со средневековьем. Буржуа, мелкие ремесленники, горожане носили «пейзажные» прически, бороды и усы самой различной формы. С 1624 года в моду входит пышный завитой парик. Первым обладателем такого парика считается французский аббат Ривера, обратившийся к парикмахерам в 1620 году с необычным заказом. Искусство парикмахеров позволило усовершенствовать громоздкие неудобные волосяные изделия, какими были первые парики. Волосы прикрепляют к маленьким шапочкам, обтянутым шелковой сеткой. Парики приобретают форму естественных причесок и прочно входят в жизнь всех слоев населения. Прически на париках постепенно изменились. Завивка осуществлялась горячим способом, при помощи пара, что было новшеством. Это были локоны, завитые и уложенные горизонтальными рядами, с плотной челкой надо лбом и глубоким продольным пробором. Бриды парика, расположенные на груди, часто привязывались лентами «фавор» или на конце завязывались узлом. Самой модной бородкой этого времени считается «муш» — маленький пучок волос под нижней губой (ввел Людовик XIII). Эта мода сохранилась до 1660-х годов. Бороды средней величины носили только духовенство, ученые и др. В XVII веке во Франции при дворе короля Людовика XIV мода на бороды и усы резко изменилась. Стали носить усы «шевалье». Они имели форму узкой полоски над верхней губой, концы завивались. Женщины некоторое время продолжали носить высокие прически на каркасах разных форм, а также объемные валики. С изменением деталей костюма, в частности форм воротников, прическа меняется. Взбитые прически уступают место естественным, упрощенным. Теперь появляется короткая челка из легких, маленьких локончиков — «стружки» или «штопорчики» в виде бахромы. Одновременно распространяются и прически с поперечным пробором, который разделял волосы на две части: лобная выстригалась короче, завивалась при помощи пара наподобие примитивной «шестимесячной» завивки; другая, теменная, часть укладывалась в небольшой конусообразный пучок, украшенный у основания лентами или нитями жемчуга. С середины века форма причесок меняется. Они отличаются изяществом и легкостью. В моду входит прическа маркизы Севинье, получившая впоследствии ее имя. Она представляла собой завитые длинные локоны, связанные пучками над

ушами на разной высоте. Лоб обрамляла еле заметная легкая челка. В моду входит новая прическа — «Мария Манчини», названная по имени знатной дамы, итальянки по происхождению. Она заключалась в том, что все волосы над ушами завивались в мелкие локончики, взбивались и укладывались двумя огромными полушариями наподобие розеток, прикрывавших уши. Позже модной считалась прическа типа «палисадник». Скорее, это был головной убор из массы постижей и лент. Постепенно все прически, перегруженные украшениями, превратились в головные уборы. Это дало возможность иногда использовать искусственные пряди, заранее пришиваемые к чепцам, наколкам, тогам.

### **Основные формы одежды**

Носили тонкий стянутый корсет. Платье состоит из очень пышной объемной юбки на каркасе и лифа с треугольным мысом спереди. Рукава этого платья собраны вверху буфами и имеют баллонообразную форму. Шились платья из блестящей, переливающейся ткани — атласа, тафты, парчи, дамаска. Любимые цвета — синий, желтый, кирпично-красный, жемчужно-серый. Платье украшали очень широким отложным или стоячим всеобразным воротником из роскошного кружева. Верхняя одежда — развевающаяся, из бархата, подбитого тканью яркого, контрастного цвета, накидка. Наряд дополняют туфли на невысоком каблуке, украшенные пышным бантом и золотой или серебряной пряжкой. Костюмы Людовика XIII были сшиты из шелестящего шелка, тонкой парчи, шелкового бархата радужных тонов. Он ввел в моду рэнграв-штаны, скрытые короткой юбкой. Носили их несколько спущенными на бедрах. Носили шелковые цветные чулки, изящные башмаки, высокие шляпы, сбитые надо лбом, и обувь на каблуках. Затем появляется новый парик информо. Важнейшим новшеством становится жюстокор — жесткий, на конском волосе, длиной до колен кафтан с четко обрисованным силуэтом. Он облегал стан, скользил вдоль него, делая фигуру подтянутой. Он затягивался только до середины груди, а в распах была видна другая одежда — веста. Ее надевали поверх рубахи, застегивая на все пуговицы. Сверху выпускалась наружу оборка — жабо.

Также новомодным стал белый батистовый шарф с кружевами концами кроат. Жюстокор всегда дополняли широкие штаны — демос. Они доходили до колен и там удерживались манжетами на пуговицах. К ним полагались белые, красные или светло-синие чулки до колен. Жюстокор шился из дорогих тканей и мог быть любого цвета, часто верх подкладки составляли контрастные сочетания. Костюм украшали пуговицами — золотыми, серебряно-оловянными, бриллиантовыми и т.д. Людовик овдовел и стал носить шелковые халаты цвета шоколада, табачного листа или пепла и черные. Стали носить угольно-черные и снежно-белые жюстокоры на меху, также на меху были длинные ратиновые плащи с застежкой на двойных пуговицах на петлице — бренденбуры. Носили покрытую шелком маленькую муфточку мехом внутрь, просунув в нее обе или одну руку.

В старости Людовик перешел на полосатые халаты из плотной ткани, надетые поверх нарядной рубахи с кружевным шитым платком, чулки и



башмаки на каблуках. В эту эпоху живописные формы одежды застывают и становятся неподвижными, женская юбка снова подпирается железными обручами. Гладкую ниспадающую юбку стали разрезать и поднимать на боках, поэтому стала видна не только нижняя юбка, но и подшивка верхней юбки. Изменился также лиф. Он был стянут китовым усом и зашнурован, отделан кружевами и опять сократился до уровня талии. Кружева покрывали вырез платья, рукава и голову. Платья того времени шились в основном из парчи и шелка, модным дополнением были шейные платки.

### **Головные уборы**

Головные уборы в XVII веке не отличались разнообразием. Мужчины начиная с 1620-х годов носили фетровые шляпы с круглым дном и широкими полями. С левой стороны край полей приподнимался. Тулья украшалась страусовым пером или цветной лентой. Модной была малютка шапочка с низкой тульей. Знатные аристократы в торжественных случаях надевали низкую шляпу из меха бобра. Эта шляпа, обвитая длинным пером, надевалась набекрень и была названа «шляпой Людовика XIII». Буржуазия носила шляпы специальной формы тулья напоминала усеченный конус, поля были узкие; украшали ее красной лентой. Были шляпы с неровными полями, раздвоенные в середине так, что края полей надо лбом загибались вверх, образуя острый угол. Шляпа имела форму треугольника, возможно, поэтому она и получила название «треуголка». Тулья ее обычно закрывалась перьями. Крестьяне, ремесленники, мелкие торговцы, буржуа носили суконные колпаки, шапки. Женщины, подражая мужчинам, также носили фетровые шляпы с большими, украшенными перьями полями. В 50—60-е годы в моду входят кружевные заколки и косынки, которыми покрывали прически. Дамы в возрасте носили темные капоры с пелериной, чепцы бония, небольшие кокетливые чепчики с рюшками типа корнет. Для улицы использовали капюшоны. Они надевались отдельно от верхнего платья и имели гофрированные ряды рюшей или кружев, обрамляющих лицо дамы как бы изящной рамой. Использовались шарфы из прозрачной материи. Простые горожанки носили шапочки шапрон, покрывались платками из ткани. Вдовы надевали чепцы из шелка, велюра, которые поддерживались проволочным каркасом. Иногда дамы накидывали, а голову платок из той же ткани или кружева, целиком закрывая лицо. Носили чепцы из тонкого полотна. Простые горожанки носили чепцы, капюшоны.

### **Аксессуары, декоративная косметика**

Женщины, девушки и даже мужчины румянились и подкрашивали губы. Белила употребляли не только для лица, но и для рук, шеи, груди, спины. Белая кожа считалась признаком аристократизма, поэтому применялись специальные эссенции, предохранявшие кожу от загара. Чтобы подчеркнуть белизну кожи, стали наклеивать мушки. Появление первой мушки приписывают одному из фаворитов короля, который заклеил пластырем порез на лице. Сначала мушки были круглой формы, вырезались из черного бархата, муара или тафты. Со временем их форма усложнилась — стали вырезать целые фигурки животных, птиц, растений. Специально для



мушек были изобретены «мушечницы», изготовленные из золота и инкрустированные слоновой костью, перламутром, дорогими породами дерева. Мушки наклеивали на лицо и грудь. Это был своеобразный «язык любви». Мода на украшения и драгоценности при королевском дворе заставляет ювелиров изобретать все новые и новые украшения для причесок и костюма. Впервые появляются бриллианты, которыми дамы и кавалеры украшают воротники, прически, шляпы и костюмы. Часто головные уборы прикрепляли к парикам или прическам длинными головными булавками с алмазными навершиями, гребнями с жемчугом. Знатные кавалеры носили в левом ухе маленькую бриллиантовую серьгу. В 1644 году появилось специальное руководство, где были советы и рецепты по уходу за лицом и волосами. Но, несмотря на это, личная гигиена не стала привычной. Даже во дворце не было удобных туалетных комнат, а если и были, то маленькие и плохо оборудованные. В них едва помещались маленький стол, зеркало, таз с кувшином. Умывались не каждый день, а помады, которые наносились на лицо, к концу недели образовывали толстый слой.

#### **Что появилось впервые**

Аббат Ривера вводит моду на парики. Завивка на париках выполнялась при помощи пара горячим способом.

### **2.1.5. Европейские прически 18 века. Художественный стиль Рококо**

После похорон Людовика XIII герцог Филипп Орлеанский произнес знаменитые слова: «Ну, господа, а теперь повеселимся. После нас хоть потоп». началась эпоха веселья, закончившаяся «потопом» — революцией 1789 года. Модные костюмы отразили фривольность, грацию и эротику нового стиля жизни и новых вкусов, которые именуются эпохой рококо, что означает более изящный декоративный стиль. Название его происходит от французского слова «рокайль», которое означает «осколки камней, раковины», «элемент декора в форме раковины».

#### **Эстетический идеал красоты**

Идеал женщины той поры — кукольная миниатюрная красавица, имеющая изящную невысокую фигурку с тонкой, затянутой в корсет талией и узенькими плечами. Грудь высоко поднята корсетом, что делает ее весьма соблазнительной. Идеальная женщина стиля рококо одета в платье с узким, сильно декольтированным лифом и чрезвычайно пышной юбкой на кринолине. Юбка, кроме того, украшена фижмами (пышной драпировкой по бокам), узкие рукава платья имеют длину до локтя, украшены пышным многослойным кружевом. Платье сшито из тафты, батиста, хлопка, тонкого шелка и украшено многочисленными бантами и кружевными оборками. Цвет платья — нежно-растительный, голубой, розовый, бледно-желтый, нежно-зеленый. Любимый орнамент — цветочный.

У мужчин исчезают черты силы и мужества, их сменяют искусственность, инфантильность и вялость.

## **Основные формы прически**

Прически, возникшие в конце XVII века, продолжают совершенствоваться, приобретая новые формы. Прически на мужских париках начинают постепенно уменьшаться. Алонжевые парики заменяются более короткими. Прическа «кё». Эта прическа была проста и сильно отличалась от причесок XVII века легкостью и своеобразием: подвитые волосы зачесывались назад, завязывались на затылке в хвост черной лентой. Позднее прическа на парике Людовика XV повторила эту же форму. Прошло несколько лет, и модники придумали убирать хвост волос в своеобразный футляр (мешочек). Эта прическа получила название «а-ля бурс». Но, с 1730 года новая прическа «а-ля катоган» вытеснила все остальные виды. Это была прическа из завитых ВОЛОС, стянутых сзади. Длинные пряди завязывались в толстый узел, напоминающий конский хвост, а височные пряди завивались и укладывались по-разному. Одновременно с «узлом» начинают носить прическу «а-ля будера»: волосы взбивались надо лбом в высокий тупей, или кок, боковые пряди завивались и взбивались в одну или две горизонтальные букли, плотно закрепленные у висков. Затылочные волосы плотно обматывались кожаными ремешками, муаровой лентой, образуя длинный жесткий стержень. Женские прически во Франции в первой половине XVIII века продолжали оставаться громоздкими и тяжеловесными. Высокие прически украшали массой кружев, лент, драгоценностей. С 1725 года входят в моду маленькие прически, при этом волосы сильно пудрили. Легкие завитки волос, походившие на небольшие раковины, укладывались широким венком вокруг головы, оставляя затылок гладким. В 30-е годы XVIII века появляется новый силуэт прически — яйцевидный. Волосы взбивались вверх ото лба, гладко зачесывались. Плотные ряды параллельно уложенных буклей шли от уха до уха через темя. на затылке укреплялся плоский шиньон. Иногда около уха завивали и спускали на плечи один или два длинных локона. Прическу украшали лентами. В 60—70-е годы прически представляют собой целые волосяные сооружения в полметра высотой, возводимые искусными парикмахерами-куаферами в течение нескольких часов. Такие прически назывались «большие пудренные».

## **Основные формы одежды**

В одежде стиля рококо тело сильно обнажается, уделяется большое внимание нижнему белью. Женщины теперь носят белые чулки, как мужчины, но иногда также пестрые. нижнее белье теперь является настоящим произведением искусства — шелковое, украшенное золотом и серебром, богатой вышивкой и кружевной отделкой. Декольте позволяло видеть рубашку с кружевной оторочкой. Нижняя юбка стала не только дополнением и украшением верхней юбки, теперь она играла важную роль, так как могла быть видна при ходьбе.

## **Головные уборы**

Треугольные шляпы, условно называемые треуголками, с высоко поднятыми полями, отделанные пухом или короткими страусовыми перьями, были наиболее популярны у мужчин. Носили швейцарские, голландские

шляпы; маленькие шапочки, украшенные шнурками, кокардой, золотой пряжкой. Треуголку часто просто держали в руках. нищие слои населения носили фетровые шляпы, суконные и шерстяные колпаки, мягкие фуражки, круглые широкополые шляпы с лентой. На полотнах живописца Шердера можно увидеть людей в таких головных уборах. Женские головные уборы стали частью причесок, являясь их украшением. Много моделей шляп было заимствовано у англичанок. На прическах носят кружевные чепцы, наколки. Чепцы, так же, как и прически, получили разные наименования, например, «репа», «коляска», «тереза», «летучая мышь», «капуста». Из Италии пришло увлечение большими соломенными шляпами.

#### **Аксессуары, декоративная косметика**

Для декорирования мужского костюма используются кружева, воланы, пуговицы и ленты. Нельзя назвать никакой другой стиль, который бы больше украсил прически, чем рококо: золотые шпильки, нити жемчуга, банты с драгоценными подвесками, гребни из опала, оникса, шпильки десятками, а иногда и сотнями использовались в прическах. Модно было украшать волосы живыми цветами, а чтобы они не вяли, вовнутрь прически вставляли (флакончик с водой). Использовали также гирлянды мелких шелковых цветов, длинные страусовые перья, а также перья марабу. Придворные дамы стремились скрыть свой возраст под белилами и пудрой. Как и в XVIII веке, в моде были мушки, которые наклеивались на лицо для того, чтобы подчеркнуть белизну кожи. Пользовались духами, помадами, ароматическими маслами. Ярko красили губы и носили при себе коробочки-ароматники.

#### **Что появилось впервые.**

В эпоху рококо высота женских париков достигала 35 см. Это были целые сооружения, украшенные натюрмортами, цветами, чучелами птичек и даже корабликами. Парикмахеры трудились над созданием таких произведений по несколько часов. Для того, чтобы вовремя создания прически пудра, которой обильно посыпался парик, не налипала на лицо красавицы эпохи рококо, его закрывали картонным щитком. Впервые появляются куаферы, которые выполняют сложные прически на париках. Они обучаются в академии парикмахерского искусства в Париже.

### **2.1.6. Прически 19 века. Стиль Амбир. Стиль Бидермейер. Стиль Второе Рококо. Стиль Модерн**

#### **Стиль амбир**

В начале XIX века моду продолжает диктовать Франция. На смену классицизму в искусстве приходит стиль амбир, название которого в переводе с французского означает «империя». Этот художественный стиль называют также поздним классицизмом. Он появился в первой четверти XIX века во всех странах Европы, но родиной амбира считается Франция времен Наполеона I, который воспользовался кризисом Директории, в союзе с крупной буржуазией совершил государственный переворот и в 1804 году

объявил себя императором XIX столетия, унаследовав от предшествовавшего лозунг «Свобода, равенство». Он считал, что искусство должно способствовать прославлению его личности и воинских подвигов. Наполеон мечтал о возрождении великой Римской империи. В прическах, одежде, в основном женской, украшениях начали подражать античным модам Греции и Рима.

### **Эстетический идеал красоты**

В эту эпоху идеалом красоты была темноволосая красавица с огромными, выразительными глазами и маленьким ртом. Идеальная женщина того времени имела юную, девичью фигуру, небольшую грудь и длинные ноги. Женщины подчинялись малейшим капризам моды, менявшимся каждые десять лет. Напыщенного вельможу сменил образованный и отважный, элегантный и деловой мужчина. Умение со вкусом одеваться и великолепно танцевать теперь уже ни в коей мере не могло заменить каких бы то ни было деловых качеств, образованности, ума. Главным показателем благополучия мужчины служили туалеты его жены и дочерей.

### **Основные формы прически**

Мужские прически со времен рококо существенно изменились: это были уже сравнительно короткие стрижки. Волосы завивали и красиво укладывали. Самыми популярными были прически типа «титус» и «каракалла». Волосы вновь обрели естественный цвет, так как пудра вышла из моды. Дополнением причесок стали небольшие бакенбарды — фавориты. После египетского похода Наполеона среди дам высшего круга распространились египетские прически «а-ля Клеопатра». С возникновением интереса к античности начинают носить «греческие», «римские» прически. Популярностью в основном пользуются женственные, изящные прически из завитых волос «а-ля грек», «а-ля Корина», «а-ля Фрина», «а-ля Аспазия». Особенностью причесок была виртуозная техника выполнения завивки, сочетание разных видов локонов — плоских, круглых, спиральных, трубчатых. Обязательным элементом «античных» причесок XIX века стал пучок или искусно сделанный шиньон, который крепился при помощи шпилек, гребней или сеток.

### **Основные формы одежды**

Женщины носили белое платье шемизье из тончайшего полупрозрачного полотна, представляющее собой неширокую, чуть драпированную рубашку с короткими узкими рукавами и огромным вырезом, наполовину открывающим грудь. Под грудью платье шемизье было схвачено узким поясом, из-за чего стройная фигура становилась похожей на греческую колонну. В качестве верхней одежды красавицы использовали огромную шаль — палантин из тонкой кашмирской шерсти с индийским рисунком и бахромой по краям. Наряд дополняли атласные туфельки без каблуков, зашнурованные лентами высоко над щиколоткой. В эпоху ампира дамы часто простужались из-за того, что их легкие белые платья, рубашки, надетые почти на голое тело, не защищали от холода. Но красота требует

жертв. Мужчины носят форменные мундиры, на придворные рауты надевают костюмы из дорогих тканей, расшитые золотом. Наряду с «греческой» модой появляется «турецкая». Одежда императорского двора и аристократии регламентировалась стилем ампир. Стали носить одежды простого покроя, но в то же время роскошные.

### **Головные уборы**

В женских головных уборах преобладали мотивы восточной моды: разной формы тюрбаны, чалмы. Делались они из прозрачных легких муслинов, шифонов, украшались эгретками. Появляются венгерские токи, всевозможной формы чепцы, небольшие соломенные шляпки с бархатными лентами вокруг тульи. Бальные головные уборы — диадемы, венцы. Форма шляпы менялась с изменением причесок. Самыми распространенными фасонами становятся «кибитка», «капотик». Мужские шляпы этого времени имеют цилиндрическую форму, дугообразные поля. Ширина полей увеличивается очень быстро. Материалом для шляп служат велюр, волок. Модной становится высокая английская шляпа со средними полями.

### **Аксессуары, декоративная косметика**

Некоторое время дамы носили изящные сетки, серповидные диадемы. Дамские прически стиля ампир богато декорировались всевозможными украшениями, своеобразной подставкой для пучков и локонов, длинным золотыми шпильками с круглыми навершиями на концах, заколками.

Женщины пользовались косметикой, но, по сравнению со стилем рококо, умеренно, по-прежнему применяли румяна. Использовали духи, ароматические масла, а в качестве новинки появляются губные карандаши. Законодательницей моды в области декоративной косметики является Жозефина, жена Наполеона. Большой популярностью пользуются браслеты на руках и на ногах, а также перстни, ожерелья и кольца, несколько развернутые вокруг шеи, серьги с богатыми подвесками и диадемы. Дамы не отказываются от духов и помад, красят волосы, придавая им модный каштановый оттенок.

### **Что появилось впервые**

Впервые появляются шиньоны, которые прикрепляются при помощи шпилек

### **Бидермайер**

С 30-х годов XIX столетия Вена, живущая музыкой и развлечениями, становится центром моды, возникает понятие «венский шик». Появляется новое направление — бидермайер, Названное по имени героя книги Людвиг Эйхродта «Бидермайер Людерблюст» — швабского деревенского учителя, превратившегося в умелого дельца. Живут проще, интимнее, больше для себя и для своих, воплощая идеал буржуазного существования — благополучие и комфорт.

### **Эстетический идеал красоты**

У женщин вызывают восхищение маленькие лица, скрытые изящными головными уборами. Модной становится бледность, хрупкость, задумчивость. Подлинные формы тела скрываются корсетом, воланами,



кружевом, украшениями из перьев и цветов. Красавицы демонстрируют тонкую талию, старательно подобранные к туалету украшения.

У мужчин на смену родовому дворянству приходит новый хозяин — буржуа. Мужской костюм значительно упрощается. Все качества затмевают предприимчивость, умение ловко устроиться в жизни

### **Основные формы причесок**

Мужчины продолжают носить короткие прически «а-ля Титус» и «а-ля каракалла». Появились прически с пробором от лба до затылка, посередине или сбоку, который разделял волосы на две стороны, появляется косой пробор. Волосы взбивались коками надо лбом или по бокам пробора в виде хохолка. Мода на бакенбарды сохранилась, их носили с короткими стрижками. Особенной популярностью пользовались «фавориты». После июльских событий 1830 года среди молодежи распространяется мода на бороды.

В женских прическах снова начинают применяться накладные косы, букли, локоны пучки. Затеиливые прически стали одной из главных частей женского туалета. Наблюдалось три направления в прическах: букли, собранные в большие пучки, неровно расположенные на висках; пучки волос, объемные косые букли надо лбом, перекрест из волосяных полос посередине лба; длинные завитые волосы на английский манер, три-четыре локон по обеим сторонам лица. Прически для балов были и высокими, и низкими. Вошли в моду прически с большими височными пучками и петлями на макушке, для которых использовались искусственные локоны. Прическа поднялась вверх в виде петель и бантов из волос, оставляя затылок открытым.

### **Основные формы одежды**

В 1840-х годах в мужских костюмах особенно ценилась добротность и красота материала. Для бальных туалетов использовали бархат, парчу, дорогую английскую шерсть. Много внимания придавали отделке, декорированию костюма. Женский облик в это время становится более элегантным, строгим. Туалеты становятся более разнообразными — делятся на бальные, визитные, домашние, уличные, утренние, вечерние, домашние, уличные, утренние, вечерние.

### **Головные уборы**

Самыми распространенными головными уборами у мужчин остаются шляпы. Это могут быть высокие цилиндры или шляпы с высокой или конусообразной тульей и небольшими загнутыми полями.

Женские головные уборы изменили свою форму с изменением силуэтов причесок. Так, с появлением высоких пучков в моду входят шляпы с высокими доньшками, типа «кибиток». Женщины переняли у военных фасон шляп наподобие кивера. Носили небольшие изящные токи «а-ля полонез», шляпы наподобие австрийских фуражек с небольшими козырьками, чалмы со свисающим сбоку концом. К утреннему туалету надевали кокетливые чепчики из кисеи и тюля, отделанные газовыми рюшами, изящные повязки из кружев, украшенные розами, цветным горошком.



### **Аксессуары, декоративная косметика**

Прически украшали камелиями с бутонами, веточками мелких роз; надевали маленькую фероньерку в виде узкой цепочки, обрамленной камешками, с которой на середину лба свисали продолговатые капли из драгоценных камней.

Бальные прически украшались вежами из роз, перьями марабу, колосками, дубовыми листьями с золочеными желудями, чучелами райских птичек, эспри вишневого цвета. Модны были длинные серьги, подчеркивающие линию шеи, кольца, браслеты, броши. В прическах — гребни из черепахового панциря, сандалового дерева, кости. Косметика в XIX веке употреблялась очень умело. Если раньше она служила для «раскрашивания» лица, то теперь лишь подчеркивала естественные черты, оттеняя их, делая нежнее. Французская косметика завоевывает всеобщее признание. Тончайшие белила, румяна самых разнообразных оттенков, краски для бровей и ресниц пользуются спросом на международном рынке наряду с предметами роскоши.

### **Что появилось впервые**

Впервые приоритет в изготовлении духов завоевывает Франция, открывшая секреты изготовления эфиров и эссенций, превосходящих своими качествами восточные. Новинкой в парфюмерной промышленности этого времени являются различные средства для поддержания естественной красоты ногтей. Появляются лосьоны для волос.

### **Второе рококо**

Двор отличался невиданным расточительством и чрезмерной пышностью, а туалеты императрицы — несказанным великолепием. Императорское окружение задавало тон, крупная буржуазия старалась ему не уступать: прогулки на бульварах, сиявших огнями магазинов и ресторанов, празднества, веселье, оперетты, наконец путешествия, ставшие возможными благодаря строительству железных дорог, курорты превратились в парад мод. В самом роскошном стиле Второй империи, получившем название «второе рококо», было что-то от оперетты. Вплоть до Первой мировой войны он оставался официальным стилем.

### **Эстетический идеал красоты**

Идеал красоты изменяется под давлением быстрого роста производственных сил. Популярным становится образ делового человека — образованный, умный, наделенный волей и находчивостью. Во многом формированию этого образа помогают выпускаемые большими тиражами произведения французского писателя Жюль Верна. Красивой считалась атласная, чистая, с матовым оттенком кожа, на которую можно было полюбоваться из-за сильноодекольтированных бальных платьев. Модными считались высокие стройные женщины.

### **Основные формы причесок**

Характерной чертой этого времени был полный отказ от париков как у мужчин, так и у женщин с заменой их на готовые постижерские изделия — постижи. Мужчины продолжают носить короткие стрижки, при этом

височные волосы завиты и начесаны на виски, а также прически с коками. Однотипные на первый взгляд прически разнообразились бородами и усами. Почти каждый второй мужчина носил небольшую бородку-эспаньолку и усы. Бородки имели форму клинышка, лопаточки, жабо. Носили большие бороды, разделенные на две части, они получили название «ласточкин хвост». Распространяется мода на ношение бакенбард самой разнообразной формы.

В женских прическах изменение силуэта повлекло изменения прически: теперь волосы укладывались на макушке буклями, а локоны спускались на спину, как бы повторяя силуэт турнюра. Носят сложные прически с накладными косами, шиньонами. Различные локоны («стружкой», ленточные, трубчатые) сочетались с волосяными бантами, петлями, буклями, эффектно уложенными на макушке. Использовали накладные косы, торсады (жгуты). Прически этого времени разделялись на дневные и вечерние, а также по возрастам. Молодые женщины носили прически «каскад». Стало модно носить низкие пучки из кос-торсад, иногда волосы укладывали в сетку из толстых бархатных нитей.

### **Основные формы одежды**

После исчезновения кринолина в моде стал турнюр, придуманный знатоком исторических стилей. Турнюр явился результатом сложной и громоздкой драпировки сзади, словно все, что прежде равномерно распределялось по ширине юбки, сосредоточилось в одном месте. Новый силуэт, при котором тело сливалось с более длинным корсетом, позволял подчеркнуть линию бед. Помимо сложно задрапированного тюника (верх юбки) добавляются складки, фестончики, бахромы, плиссе.

### **Головные уборы**

Женщины носили шляпы по фасону «кибиток», зимой надевали капюшоны из меха. Мужчины, укоротив волосы, стали носить всевозможные шляпы. В теплую погоду надевали панамы, шляпы с большими полями из разных сортов фетра, канотье. В торжественных случаях надевали цилиндры. В 90-е годы начинают носить котелки. Широкое распространение получают фуражки, которые носили гражданские чиновники, студенты. Головные уборы имели сословный характер; так, цилиндр долгое время оставался принадлежностью богатых, его надевали при выезде в театр, на балы, концерты.

### **Аксессуары, декоративная косметика**

Прически украшали повязками, расшитыми драгоценными камнями или блестками, стеклярусом, гребнями, инкрустированными слоновой костью. В европейских государствах в течение XIX века развивалось строительство банных помещений, была преодолена многовековая «водобоязнь», и чистота стала привычной для всех слоев населения (ранее даже высшее общество не знало умывания, лицо протирали спиртом). Косметику использовали лишь в особых случаях, например, в сочетании с бальным туалетом и прической.

### **Что появилось впервые**

В 1832 году были изобретены механические корсеты, которые

шнуруются и расшнуровываются в один миг. В том же году с помощью специальной пружинки стали регулировать ширину рукавов, сжимая или распуская их по мере надобности. С 1859 года были введены искусственные кринолины с эластичными стальными обручами. Модернизация также коснулась юбок. Юбки на каркасах были известны не одно столетие. Вначале каркасами поддерживались тяжелые ткани, придавая форму юбкам, затем пришло время жестких нижних юбок из шерсти на конском волосе. В середине XIX столетия носили по несколько накрахмаленных нижних юбок. Кринолины увеличивались в размерах, обрастали воланами, оборками. Модны атласные ботинки, бальные платья на кринолине, зонтики от солнца — в моде была ослепительно белая кожа, дамы не хотели быть похожими на крестьянок и всегда носили зонты. В Париже никому не известным приезжим инженером Тимонье было показано изобретение, которое впоследствии стало известно как швейная машинка.

### **Что появилось впервые**

Появились переливчатые тафта, дамаск. Мужчины носят бакенбарды.

### **Стиль Модерн**

В конце XIX века в искусстве зарождается стиль модерн. Его характерными чертами являются обтекаемые, плавные линии, асимметрия. Романтические увлечения, интерес к народному искусству, средневековью стали признаками стиля.

### **Эстетический идеал красоты**

Загадочно-изысканная женщина, интеллектуальная и образованная, высокая, худощавая, с длинными изящными пальцами и бледным лицом с утонченными благородными чертами, полуприкрытыми, как бы усталыми глазами. Женщина-подросток с длинными ногами, плоской грудью, решительная, самостоятельная, независима.

### **Основные формы причесок**

Мужские прически изменились очень мало. Все так же носили короткие стрижки с различными проборами — боковым, прямым. Прическа «а-ля капуль» была популярна на протяжении около двух десятилетий. Теперь волосы подвивались, смазывались бриолином — все прически поражали своей приглаженностью, аккуратностью. Встречались прически с полу валиками, вернее, зачесами на одну сторону. Дополнением причесок были бороды и усы. Бороды имели форму эспаньолки. Некоторые носили большие бороды. Усы часто подвивались, им придавали вид кольца или стрелы. Из Америки пришла мода на гладковыбритые лица, но некоторые продолжали носить усы в виде щетки. Женские прически начала века делались преимущественно из длинных волос и замысловато укладывались. В 1905—1908 годах носят прически типа «тюбан», «крыло орленка», «эглон», выполненные способом горячей завивки щипцами Марселя. С 1909-го по 1925 год видные парикмахеры многих стран пытались с помощью химических составов, инструментов получить искусственную завивку, которая мало чем отличалась бы от естественной. Опыты Карла Несслера увенчались успехом. Вслед за ним положительные результаты получили

Майер, Шифф, Эжен, Лямер, Уэллс. В 1904 году немецкий парикмахер Карл Несслер изобрел дорогостоящую «шестимесячную» завивку, или, как ее еще называют, перманент, которая стала наиболее распространенной. Она вошла в моду в первые десятилетия XX века, продолжает пользоваться популярностью и в настоящее время. Она может быть электрической и паровой, при этом существует два способа завивки — горизонтальный и вертикальный. В 1909—1914 годах распространяются прически типа «конуса»; завитые волосы располагались широкими волнами. Обилие парикмахерских салонов, издание журнала по парикмахерскому делу и прическам способствуют распространению всевозможных вариантов причесок типа «фантазии». Главным обязательным условием было наличие ондуляции. Прически, перегруженные разными элементами, требовали искусственных дополнений в виде постижей. Возникают прически смешанных стилей, но это преимущество балльных причесок, для торжественных случаев. Носят прически типа «греческий узел», «Мария-Антуанетта», «банду», «сахарит». Парикмахерам требовалось большое мастерство и умение для того, чтобы создать любую из этих причесок.

В 1916 году в Германии была организована выставка мод, на которой наравне с моделями костюмов, шляп, аксессуаров были представлены образцы парикмахерского искусства, инструменты и приспособления парикмахеров. Первая мировая война 1914—1918 годов сильно повлияла на женские прически. В моду вошла короткая стрижка. Причиной ее появления стало участие женщин в войне в качестве сестер милосердия. Тяжелые военные условия не давали возможности ухаживать за волосами, поэтому их срезали ровно и в кружок по шее, при этом длина волос была различной.

В 1915—1916 годах мода на стрижку широко распространилась среди женщин в тылу. Благодаря короткой стрижке женские головки напоминают мальчишеские, и если раньше короткие волосы считались признаком «неблагонадежности», то теперь это стало обычным явлением. Самыми популярными стали прически «бубикофф», «а-ля гарсон» (под мальчика). Мода на короткие стрижки среди женщин вызвала необходимость появления новых силуэтов причесок. Появляются прически с челкой до бровей, с косым пробором. Этим прическам типа «догме сistr» была уготована долгая жизнь. Маленькие, изящные прически напоминают геометрические силуэты причесок Древнего Египта. Существовала масса вариантов «бубикофф», некоторые из них делались из мелко завитых волос. Постепенно прическа переходит в более короткий тип «фокстрот», «полька» и «танго». Увлечение танцами дало название этим и многим другим прическам. Короткая стрижка была неравномерной, передние волосы оставляли длиннее, затылочные остригали мысом, «на нет», каре. Передние и боковые пряди завивали волнами, укладывали полукругом на щеки, лоб.

Распространены были прямые и боковые проборы, большие завитые чубы, односторонние пейсы. Мода на короткую стрижку не означала полного отказа от причесок из длинных волос. Носили прически из гладких волос на прямой ряд, связанные узлом или заколотые в пучок на шее, затылке,

подражая известной балерине Клеро де Мерод.

### **Основные формы одежды**

Носили бархатные юбки и блузы из атласа или шифона. Расклешенная юбка напоминала колокол, что придавало необыкновенную стройность женским бедрам. Юбка с турнюрком и напуск спереди на блузе делали очертания женской фигуры плавными и более соблазнительными. К 1880 году такие «платья Ворта» украшались вышивкой шелком и бисером, нарядной тесьмой. Любимый мотив вышивки — лилия с длинными изогнутыми стеблями. Носили изящные ботинки с заостренным носком, стянутые шнуровкой, на каблучке. Модные цвета одежды: голубой, розовый с серым, желтый с зеленым. Стали носить костюмы на восточный и русский манер, с налетом балетной эстетики. Особенно увлекались японским кимоно, вышивкой, фарфором, живописью. Появившиеся модели костюмов имели на первый взгляд необыкновенный силуэт и выглядели вычурно. Женские платья были с узким лифом и тонкой талией, рукава сильно обтягивали руки, воротник высоко поднимался, облекая шею, юбка-клеш. Характерно изысканное сочетание тонов. Элемент костюма — драпировка на лифе, юбке; отделка из кружева, шнура, бисера, блесток, стразов, полудрагоценных камней подчеркивала изогнутые линии.

Мужская одежда почти не изменилась, менялись элементы костюма — воротники, ширина брюк, отвороты, длина пиджаков, пальто. В 1913 году парижский художник-модельер Поль Пуаре создал коллекцию моделей одежды, в которой преобладал сигарообразный силуэт. вскоре на смену французскому влиянию пришло английское — практичность, строгость, отсутствие вычурности, деловитость привлекали многих. В костюмах стали ценить простоту.

### **Головные уборы**

Носили огромные широкие шляпы, богато украшенные страусиными перьями. Шляпы крепились на голове при помощи длинных шпилек. С появлением коротких стрижек у женщин появляются новые фасоны шляп, поля укорачиваются, их украшают чучелами маленьких птичек — это шляпы в виде каски, глубоко посаженной на голову, скрывающей почти всю прическу, оставляя только пейсы. В 1910—1914 годах шляпы так сильно увеличились в размерах, что напоминают огромные бельевые корзины, возможно, поэтому они и получили название «корзина». на голове они придерживались при помощи прозрачных шарфов и вуалей. Широкое распространение получили береты — их делали из фетра, вязали из шерстяных и шелковых ниток ручным способом. Дамы носили «амазонки», шляпы, напоминающие мужские цилиндры, кепи, фуражки. Носили косынки. В 1908 году распространилась мода на маленькие шляпки шантклер — они напоминали куриные головки с изящным гребешком, делались из золотистых фазаньих перьев.

### **Аксессуары, декоративная косметика**

Женщины в то время носили определенный грим: нежная бледность на коже, затемненные глаза придавали образу мистический оттенок. С



распространением коротких стрижек грим меняется: глаза и губы стали красить сильнее, появляются накладные ресницы, придающие глазам загадочный вид.

Головные украшения в прическах 1900—1915 годов были очень разнообразны: эспри, эгретки, нити бус, черепаховые гребни, шпильки, заколки и гребенки. Шелковые и бархатные ленты сочетались с массивными брошами, цветами, кружевом, черепаховыми гребнями, заколками, небольшими диадемами, кружевом. Что появилось впервые. В моду широко входит женский костюм строгого английского фасона, состоящий из прямой юбки длиной до щиколоток и полуприлегающего пиджака.

#### **Что появилось впервые.**

Впервые появилась «шестимесячная» завивка волос, или «горячий перманент», она может быть двух видов — электрическая и паровая. Выполняется двумя способами: горизонтальная и вертикальная.

### **2.1.7. Прически 20 века**

До 60-х годов XX века история создания причесок может быть охарактеризована бесконечностью попыток придать волосам как можно более неестественный вид с помощью различных способов. Среди наиболее популярных инструментов были приспособления для «волн», изобретенные французским парикмахером Марселем Гратье. При создании этой прически волосы немилосердно жглись. Неудивительно, что во время этой эпохи в будуарах всегда ощущался горелый запах. Если волосы переживали эту процедуру, их красили доморощенными красками, затем использовались парики, шиньоны, накладки для достижения объемных высоких причесок. Изобретение перманентной завивки Карлом Людвигом Несслером в 1906 году не улучшило ситуации. Несслер мочил волосы в щелочном растворе, затем накручивал их на металлические стержни, которые нагревались до очень высокой температуры. Вся процедура занимала около шести часов, часто сопровождаясь ожогами. Позже горячие стержни были заменены электрическими. Седые волосы не всегда пугали их обладательниц, наоборот, в конце XIX века женщины с преждевременно поседевшими волосами считались очень привлекательными. Дамы, которые не были столь «удачливы» (в приобретении седых волос), пользовались пудрой для волос, чтобы достичь нужного эффекта.

Первая мировая война в 20-е годы, с их любовью ко всему модернистскому, ввели моду на короткие волосы, и даже женщины, которые никогда не делали стрижку, шли к парикмахерам чтобы сделать новую прическу и показать, что они тоже следуют моде. Но 30-м годам женщины начали снова отращивать волосы, в моду опять вернулись кудри и волны. В дополнение стало очень модно быть «платиновыми» блондинками. Для осветления волос необходимо было применять перекись водорода, что очень вредило волосам. В 40-х опять стало модно носить полудлинные и длинные волосы, как у Вероники Лэйк и Лоры Бэколл. К счастью, в 1948 году была



изобретена «холодная» завивка, больше не требовалось жечь волосы нагревательными приборами для того, чтобы зафиксировать кудри, — они теперь нагревались во время химической реакции.

50-е годы, несомненно, были одним из самых трудных периодов для волос. Причина была в изобретении новых средств. Лак для волос из предмета роскоши теперь стал предметом массового производства. Новая система «Lockwell—Wickler» обеспечила широкое распространение завивки и окраски волос в домашних условиях. Эти новинки заполнили рынок. Высокие, с сильным начесом прически сохранялись благодаря новым лакам для волос.

Однако существовали также направления и в пользу более натуральных причесок. Одри Хепберн дала жизнь прическе «конский хвост», когда волосы туго стягиваются на макушке. Эта прическа была очень популярна у целого поколения девочек. Другие женщины выбирали новый тип стрижек с филированными волосами. Этот переворот, когда прическа была в порядке без укладки, начеса и фиксации, был обеспечен лидирующим парикмахером Видалом Сассуном, предложившим аккуратные стрижки. Такие новые прически не требовали массы времени каждое утро. Но как начесанные волосы 50-х превратились в аккуратные здоровые прически 60-х? Разумеется, это произошло не сразу. На это требовались время, уход за волосами и много терпения — и профессиональная работа парикмахеров, которые вместо стрижки позволяли волосам отрастать. Гуру этого движения был длинноволосый Джордж Майкл, чей салон в Нью-Йорке был местом встреч для кино и телезвезд. Теперь можно было увидеть волосы длиной до бедер или даже до колен. С 60-х, с их свободными прическами, каждый сезон люди стали делиться на тех, кто выбирал прически, требовавшие массы времени на укладку, и тех, кто предпочитал простые прически. Тщательно продуманная пышная прическа Фары Фоусэт-Мэйд-жер стала визитной карточкой 70-х, так же, как и длинные прямые волосы с пробором посередине в стиле хиппи у Али Макгроу в фильме «История любви» того же времени. Обязательная прическа перестала существовать после 60-х годов, женщины стали делать те прически, которые им нравились.

## **2.2. Общие сведения о прическах**

Прическа — это волосы, определенно уложенные на голове при помощи необходимых инструментов и материалов умелыми руками мастеров парикмахерского искусства. Ее создание предполагает проработку всех деталей. Достаточно изменить один из элементов прически, чтобы получить совсем иную модель, с оригинальным или необычным решением. Создавая прическу, парикмахер использует стандартный набор элементов. Настоящее мастерство заключается в том, сотворить из них нечто оригинальное и стильное. Но прежде, чем начинать эксперименты, необходимо в совершенстве освоить основные элементы причесок. Какие бывают элементы причесок и что они из себя представляют.

### 2.2.1. Современные элементы причёсок

*Пробор* — это линия, делит волосы в причёске или в укладке на части, равные или неравные между собой (Рис. 2.1). Классический пробор проходит от середины лба до наивысшей точки головы. Все виды проборов на голове дают практически неограниченные возможности по моделированию причёски. Чтобы изменить пробор, достаточно одной минуты или нескольких движений расчески. Каждый вид пробора можно использовать почти во всех причёсках. Исключение составляют те, в которых волосы гладко зачесываются назад. Изменив вид пробора, можно прекратить строгую причёску в кокетливую, и наоборот. В отличие от большинства других элементов причёсок, пробор может иметь естественную природу. Длинные распущенные волосы сами распадаются на две части по обе стороны головы. К сожалению, естественный пробор, как правило, выглядит не слишком аккуратно. Его необходимо корректировать с помощью расчески с “хвостиком”.



Рисунок 2.1 - Виды проборов

Какие бывают виды проборов: прямой, боковой, диагональный и зигзагообразный. Эти четыре вида проборов порой меняют причёску до неузнаваемости.

*Прямой* пробор -классика жанра. Это самый простой и распространенный тип пробора. Линия прямого пробора ведётся от середины лба до середины затылка по центру головы и делит волосы на две равные части. Он подходит людям с овальным лицом, а также позволяет визуально сузить квадратное или широкое лицо.

*Боковой пробор* - линия, которая разделяет волосы на две неравные части. Он располагается с заметным смещением к левой или правой стороне головы. Боковой пробор - настоящее спасение для людей с редкими или недостаточно пышными волосами. При боковом проборе

большая часть волос зачесывается на одну сторону, и прическа приобретает дополнительный объем.

*Диагональный пробор* — это косая линия, которая идет от левого угла лба к левой части затылка. Как и боковой пробор, диагональный придает волосам объем и визуально приподнимает прическу.

*Зигзагообразный пробор* проходит по центру головы. Создаётся путем попеременного перекидывания прядок то влево, то вправо. Прически с зигзагообразными проборами всегда стильные и экстравагантные.

*Фигурный пробор* — состоит из нескольких прямых линий, образующие разные рисунки.

*Фигурный «зигзагообразный пробор».*

*Фигурный «Шахматный пробор»*

*Фигурный пробор из нескольких прямых линий* для создания прически.

*Полупробор* — это укороченная линия пробора. Может быть боковым, прямым и фигурным.

*Вертикальный пробор* — позволяет разделять волосяной покров на вертикальные пряди.

*Горизонтальный пробор* — позволяет разделить волосяной покров на горизонтальные пряди.

*Радиальный пробор* — позволяет разделить волосяной покров на радиальные пряди.

Основным критерием для подборки подходящего пробора является форма лица.

- Визуально удлинить округлый силуэт поможет пробор, проведенный по косой линии или низкий боковой пробор.
- Центральный пробор при круглом лице лучше не использовать.
- Женщины с овальным лицом могут выбрать для своей прически любой способ деления волос.
- Смягчить контуры прямоугольного силуэта помогут зигзагообразный и косой пробор.
- Уменьшить диспропорцию треугольного лица поможет правильно выполненный боковой или прямой пробор.
- При квадратном типе лица стоит отдать предпочтение боковому или прямому пробору, который сделает лицо более мягким.

*Волна*- элемент прически имеющая плавный изгиб и ограниченная с двух сторон кронами.

По отношению к лицу волны могут быть выступающие - направленные на лицо и выходящие за краевую линию роста волос, и обратные волны - имеют направления от лица.

По отношению к пробору волны бываю косые - располагаются под углом 45 градусов к пробору, прямые - идут параллельно пробору, и поперечные — направление волны перпендикулярно воображаемому пробору.

Различают несколько видов волн по расположению относительно пробора (предполагаемого или существующего): прямые, косые и поперечные; по направлению: лицевые (выступающие) и обратные; по форме: узкие, широкие, крупные, глубокие, плоские.

*Прямые волны*- располагаются параллельно пробору, косые - под острым углом к пробору, поперечные - под прямым углом (перпендикулярно) к пробору. Узкие волны не превышают ширины 2-3 см, крупные достигают 5-6 см. Глубокие волны более долговечны.

*Лицевые волны* -выступающей дугой направлены в сторону лица. Они обрамляют лицо и частично выступают за краевую линию роста волос.

*Обратные волны* - идут от лица. Эти волны являются вспомогательными по отношению к лицевым и дополняют их.

Выступающие и обратные волны подразделяются по месту расположения на лобные, височные и прилегающие к щекам(лицевые).

Деление волн на выступающие и обратные относительно: если с одной стороны волосяного покрова волна является выступающей, то с другой стороны она будет обратной, и наоборот. Важно правильно располагать выступающие волны. Лобная волна должна закрывать лобную выемку, височная - лежать на височном выступе, а лицевая выходить на щеку и прикрывать ухо.

*Крон волос* — это элемент прически, представляющий собой линию наивысшей части волны. В том месте, где волосы меняют направление на противоположное, появляется резкий изгиб. Это и есть крон. Кроны отделяют волны друг от друга. Они могут различаться по высоте и толщине: высокие, низкие, тонкие(острые) и толстые (тупые)

Крон может быть широким и узким, высоким и низким. Рекомендованная ширина волны 2 см, широкие волны 5-6 см. Чем уже и выше крон, тем дольше износ прически

*Ондуляция*- это укладка волос пальцами при помощи специального фиксирующего состава (Рис. 2.2). Процесс укладки феном следует делать вплоть до того момента, когда волосы полностью высохнут, а заканчивать - холодным воздухом, чтобы лучше пряди лучше зафиксировались. Чем выше и острее крон, тем дольше будет сохраняться прическа.



Рисунок 2.2. - Ондуляция

Ондуляция это фактурная прическа в виде четких волн выглядит необычно выразительно.

Добавляет внешности женственность, изящество. Прическа часто используется для получения роскошного образа.

Прическу с волнами делают для получения элегантных образов в ретро стиле.

Волосы после ондуляции держат равномерную фактуру в виде волн

*Локон* — это прядь волос, завитая в трубочку и уложенная в форме спирали. Элемент прически локон представляет собой один из основных видов укладки.

Технология закрутки способна кардинально изменить вид волос и прически в целом (Рис. 2.3). Направление накрутки прядей волос создает объем, а легкость прическе придают пряди, накрученные вверх. Спускающиеся локоны – основа многих вечерних причесок.

Восьмерки, половинчатые восьмерки, мелкий завиток или плотные кудри, букли из широких прядей, завитки – представлен огромный выбор и разнообразие. Вертикальные, горизонтальные, спускные локоны-концы которых спускаются из их середины в виде спирали, для выполнения таких локонов нужны длинные волосы 20-25 см.

По технологии накрутки локоны бывают: накрученные верх, что придает прическе легкость и упругость; вниз позволяет выполнять многообразные прически, рекомендуется завивать более мелкие локоны, так прическа будет более интересной; восьмеркой, полувосьмеркой, этот способ используется при длинных волосах, локон получается упругий и выносливый





Рисунок 2.3 - Виды локонов

*Челка*-является важным элементом прически, хотя она может отсутствовать. Челки могут различаться по длине, густоте, пробору, окантовки, филировке, окрашивание и др.

Типы (виды) челок. Любая челка может внести некоторую изюминку даже в самую незамысловатую прическу или, наоборот, испортить все старания специалиста. Изменение одной только челки меняет восприятие прически в целом. Поэтому с помощью челки можно обновить стрижку или скрыть некоторые недостатки. Типовое многообразие челок огромно. В частности, различают длинную и короткую, простую и фигурную, прямую и скошенную, симметричную и асимметричную, одноярусную и многоярусную, густую и прореженную, верхнюю и нижнюю, приподнятую и опущенную и т.д. В целом все челки можно разделить на две большие группы: челка как самостоятельная часть прически или как дополнение.

*Букли*-это волосы, взбитые наполовину толщины пряди (тупированные), вычесанные и скрученные в тугие валики. Уложенные в букли волосы выглядят объемными и пышными. В первую очередь, букли уместны в праздничных укладках, например, этот элемент очень часто используется в свадебных прическах. С буклями из волос хорошо сочетаются живые цветы.

*Валик* — это начесанные и выложенные в виде валика волосы, в основном их выкладывают по краевой линии роста волос, но бывают и другие виды.

Элемент прически валик - цилиндрический пучок, то есть, волосы, начесанные и закрученные в пучок цилиндрической формы. Валик обычно укладывают по краевой линии роста волос. Этот элемент прически можно сделать только на идеально прямом волосе. Вам обязательно потребуется средство для выпрямления волос. Волосы закручивают в валик, начиная с концов. Оригинальная прическа получается, если разделить волосы на две части и закрутить оба валика к центру.

*Начес*– это процесс плотного сбивания волос на всей ширине и толщине прядки. Помогает создать объем и форму прически. Выполняется



при помощи расчески с частыми зубьями (расческа хвостик). Как правило, делают внутри прически.

*Тупирование волос*—это слабое сбивание волос на верхней части пряди (слабый начес). Также помогает дать объем и форму прически и отдельных ее элементов. Как правило, используется в крайние пряди волос.

*Завиток* - это часть локона, завитая в один оборот в виде кольца.

*Рельеф* – это прядки волос, разделенные бороздами. Чаще всего мы можем наблюдать рельеф при плетении объемных кос.

*Косы* - очень популярный элемент прически. Существует множество техник укладки волос плетением, некоторые из которых даже делятся на подвиды. Различают косы из трех прядей (классическая коса). из четырех прядей, из пяти прядей (объемная коса), из шести прядей, косы жгуты, французскую косу, датскую, (немецкую или обратную), косу-рыбий хвост, косу-твист, косы с плоскими зернами (ажурное плетение) афрокосички. Допустимо комбинировать разные виды и подвиды кос, а также использовать косы вместе с другими элементами причесок.

*Ракушка* — это волосы, скрученные жгутами и уложенные на затылке либо чуть выше. Чтобы выполнить ракушку, волосы зачесывают назад, скручивают в жгут и поднимают вверх. Придерживая жгут одной рукой, другой волосы расчесывают с правой стороны головы к жгуту. Этими волосами прикрывают жгут, как бы заворачивая в них этот элемент прически. Свободные волосы подгибают под хвостик жгута и прикрывают складкой из волос. В жгут справа налево вводят большую шпильку, а затем точно так же - маленькие шпильки. Они должны крепить жгут по всей его поверхности. После этого большую шпильку удаляют. Ракушка удачно сочетается с локонами. Этот элемент прически визуально удлиняет шею и создает мягкий, женственный образ. Если длинные волосы, уложенные с объемом на макушке, упали, им можно придать прежний объем у корней: опустите голову, сбрызните лаком и подсушите в таком положении. Затем запрокиньте волосы обратно назад и зафиксируйте лаком.

### **2.2.2. Эскизы и технологические схемы причесок и стрижек**

Моделирование прически — это творческий процесс создания новой формы прически путем применения стрижки, укладки, завивки или окраски волос. Моделирование означает процесс создания и разработку моделей причесок и стрижек на основе различных ее вариантов с использованием каких-либо характерных деталей, а также процесс реконструкции модели по рисунку или фотографии (рисунок и фотография всегда являются изображением части прически).

При моделировании прически художник-модельер выясняет пожелания клиента, функциональность и эстетическое назначение прически. В зависимости от этого творческий процесс в каждом случае будет иметь особенности, поскольку назначение прически и условия ее использования диктует до некоторой степени и ее форму. Поиск формы

новой модели и является художественной задачей, стоящей перед художником-модельером.

Работа художника - модельера при индивидуальном моделировании это работа с каждым человеком в отдельности, поэтому приступая к работе над любой прической специалист, прежде всего, пытается выявить художественный образ конкретного человека – объекта моделирования прически.

Процесс моделирования новой причёски имеет свои особенности и выполняется поэтапно. Учитывая, что в начальной стадии формирования замысла возможны элементы интуитивного и случайного, творческий процесс создания прически можно представить в виде такой последовательности.

**Исследование направления моды** - всестороннее восприятие и осознание эпохи, стиля, моды. Художники-модельеры создают свои модели, улавливая и творчески осмысливая ожидаемые изменения бытовой моды. Они предлагают модели, которые являются шагом к новому. В основе новых моделей лежит глубокое изучение народных традиций истории и современных веяний моды.

**Изучение индивидуального спроса** - при моделировании прически художник - модельер, прежде всего, выясняет её функциональность и эстетическое назначение, то есть условие ее использования. В зависимости от этого творческий процесс в каждом случае будет иметь особенности, поскольку назначение прически и условия ее использования диктует до некоторой степени и ее форму

**Творческий поиск** - процесс возникновения в сознание модельером художественного образа очень сложен, чаще всего он связан с появлением не одного единственного, а сразу нескольких образов, возникающих один за другим, близких или различных. Только один из них впоследствии приобретает достаточную четкость и завершенность.

В начальный момент работы очень важную роль в создании модели может сыграть рисунок. Образ, возникающий в сознании, очень хорошо фиксировать на бумаге — это позволит дополнять, уточнять и проверять мыслительную работу (рис. 2.4). Первоначальную идею формы модельеры отражают в наброске, развивают в эскизах и затем отрабатывают в рабочем эскизе. Еще одним техническим средством моделирования, особенно в поисках наиболее выразительных объемных форм, может оказаться лепка-моделировка с применением пластилина. Рисунки, даже отображающие множество ракурсов прически, все-таки не могут дать представления о скульптурной форме в полном объеме, со всеми особенностями композиционных взаимосвязей, пропорций и архитектоники в трехмерном пространстве.

В процессе разработки проекта можно использовать, как первое, так и второе средство, это зависит от обстоятельств, которые складываются во время творческих поисков. Но, вероятно, лучше применять оба, сначала эскиз, а затем лепку как уточнение и объемное воспроизведение формы.

Лепка-моделировка очень важна, так как создаваемые формы обладают наглядностью. Постоянно видя перед собой конкретную форму, модельер легче komponует или видоизменяет детали и, что особенно важно, со всей определенностью видит конструкцию прически, ее особенности, следовательно, с большей степенью уверенности может предусмотреть технические способы получения деталей, их соединения и объединения, технологическую последовательность операций по созданию прически.



Рисунок 2.4. -Эскизы выполнения прически

**Конструктивное решение** – это разработка системы построения прически, т. е. нахождение совокупности технологических приемов получения отдельных деталей посредством использования различных инструментов и принадлежностей, а также технологических способов соединения их в модели (рис.2.5).

Это разработка технологической документации для выполнения художественного замысла. Полная конструкторско-технологическая документация модели представляет собой технологические инструкции, эскизы и схемы, предопределяющие построение деталей и прически в целом; в них указываются соотношение длины волос на отдельных участках головы и методы их обработки (филировка, градуировка и т.п.), объясняются особенности композиции в свете художественных и модных требований и, как следствие, уточняются особенности использования инструментов и принадлежностей, особенности причесывания с учетом фактуры, цвета, декоративной отделки различных фасонов данной модели; даются рекомендации по использованию данной модели и варианты причесывания применительно к разным условиям.



Рисунок 2.5 - Технологическая карта выполнения стрижки

**Реализация замысла** - практическое выполнение прически. Как ни важна подготовительная работа с использованием в нем всех технических средств моделирования, творческий процесс создания модели получает свое завершение в создании самой прически. Художник-модельер должен сам уметь хорошо причесывать, так как в процессе причесывания, окончательной отделки прически он может получить несколько иное выражение своего замысла, которое будет способствовать улучшению художественных качеств модели.

**Внедрение и распространение созданной модели.** Широкое распространение получают модели причесок, либо завоевавшие признание на конкурсе, либо разработанные в конструкторско-технологических бюро. В первом случае модель распространяется посредством публикации фотографий в газетах и журналах, во втором - она вместе с полной конструкторско-технологической разработкой помещается в специальном издании: журнале, рекламном буклете, экспресс бюллетене. Таким образом, творческий процесс создания прически представляет собой последовательное поэтапное уточнение общего (объема) через частное (детали) и на заключительном этапе достигает максимальной конкретности. Решить композицию модели — это значит соответствовать замыслу, сложившемуся в сознании модельера, дать конкретное детальное развитие, конструктивную разработку и воплотить художественный замысел в жизнь

### 2.2.3. Понятие «композиция прически и стрижки». Основные законы композиции

**Композиция прически** — это соединение элементов прически в единое целое, объединенное общим замыслом. Под композицией прически понимается построение, расположение и соотношение ее составных частей. Композицией также называется и конечный результат этих действий - сама прическа.

С композицией непосредственно связано художественное оформление прически. В моделировании художественным оформлением принято называть процесс создания по определенным законам как прически в целом, так и отдельных ее деталей.

Основа композиции — это совокупность образующих форму объемов (частей), соотношений этих объемов, общих пропорций (масштаб) и силуэта. От того насколько удачно решена композиция в целом, зависит красота и выразительность формы прически.

Для правильного проектирования модели прически необходимо знать объективные закономерности формообразования и композиции, т.е. компоненты композиции и композиционные средства. Компонентами композиции прически (как произведения) являются форма, силуэт, линии (конструктивные и декоративные), цвет, отдельные ее детали и декор (украшающие элементы).

Композиционными средствами являются пропорции соблюдение масштабности, единства характера всех элементов, симметрия и асимметрия, композиционное равновесие, статика и динамика, ритм, контраст, нюанс. Обязательным условием композиции является соблюдение единства стиля и образности формы. Выполнение этого условия зависит от умения передавать дух времени в облике прически.

Целесообразным единством композиции художник - модельер выражает содержание своего замысла, делает его конкретным, доходчивым и впечатляющим. Любая композиция может рассматриваться как определенная система, основанная на сочетании элементов главных, менее значимых и второстепенных.

Законы композиции:

- подчинение компонентов композиции и композиционных средств назначению прически;
- наличие композиционного центра;
- соразмерность всех частей и компонентов композиции между собой, а также с лицом и фигурой человека.

**Первый закон композиции** является: органическое единство назначения прически и ее формы (функциональность); соответствие исходного материала назначению и форме прически; единство исходного материала и декора (украшений).

Под функциональностью прически понимается соответствие ее формы своему назначению. Любая деталь в прическе, а также ее форма в целом могут выглядеть красивыми только при условии, что в них отражены особенности исходного материала, т.е. фактура волос. По фактуре волосы могут быть рыхлыми, эластичными, сыпучими, тонкими, толстыми и т.д. Обеспечить художественную (и практическую) ценность прически можно только учитывая эти исходные данные и используя соответственно те или иные композиционные средства и технические приемы, позволяющие осуществить замысел художника.



Для украшения прически используются волосные изделия, бижутерия, ленты, обручи, цветы, завитки, цветные пудры и т.п. Применение любых видов отделки в каждом конкретном случае должно композиционно соответствовать исходным данным и отвечать назначению прически. При использовании украшения в композиции прически необходимо учитывать его характер, вид, технику изготовления, так как оно не должно противоречить структурно-фактурным качествам волос (исходным данным), а также форме прически.

Правильно спроектированная модель не нуждается ни в каких дополнительных украшениях, за исключением тех случаев, когда необходимо подчеркнуть идейную направленность композиции. В этом случае украшение органически входит в композицию модели. Например, фата или белые цветы в прическе невесты, эмблема в конкурсной прическе или специфические украшения, позволяющие точно обозначить историческое время или исторический типаж.

Помимо украшений существуют и другие средства декоративного решения модели. Формообразование деталей причесок предопределяется главным образом ее конструкцией. Чем сложнее форма прически, тем многообразнее могут быть конструктивные линии, выражающие ее. Это могут быть прямые, кривые, изогнутые, вертикальные, горизонтальные, длинные линии или их различные сочетания. Эти линии неотделимы от формы прически и являются важным средством не только конструктивного, но и эстетического решения модели. Различают две формы прически: главную, т.е. форму составляющую основу прически, ее объем и декоративную, предназначенную для внешнего обогащения объема прически, т.е. для создания модели.

К декоративным элементам относятся разнообразные локоны, волны, форма окантовки, различные челки. Декоративные формы не могут существовать самостоятельно, они подчиняются главным формам. Создание же главных форм обусловлено исходными данными как конструктивно, так и эстетически.

**Второй закон композиции** утверждает наличие центра композиции, т.е. места сосредоточения основных важнейших связей между всеми элементами. Как правило, это и смысловой центр модели. Композиционный центр может располагаться в любой зоне головы. Его местонахождение и соединение с другими компонентами прически должно способствовать наиболее четкому раскрытию замысла художника и образности модели. Композиционный центр может не совпадать с геометрическим центром или осью симметрии. Все компоненты, составляющие композиционный центр (акцент) прически, разделяются на главные, необходимые для образования объемной формы (с контурными очертаниями), и второстепенные (декоративно-конструктивные), к которым относятся локоны, челки, украшения и т.д.

Важным свойством композиции прически является равновесие ее объемной формы, т.е. такое состояние, при котором все элементы прически

сбалансированы между собой. Композиционное равновесие — это не простое равенство величин. Оно зависит от распределения основных компонентов композиции относительно центра прически и организации ее пространства, т.е. пропорций, пластики формы и цветотональных отношений отдельных частей.

**Третий закон композиции.** Масштабность, т.е. соотношение прически и ее формы с размером головы, деталями лица и фигурой человека, а также соотношение частей прически между собой.

Масштабность имеет прямую зависимость от цвета и фактуры как всей прически, так и ее отдельных деталей. Так, прическа из светлых волос кажется более объемной, чем точно такая же прическа из темных волос. Различные в цветотональном отношении детали прически в зависимости от окружающих элементов могут в общей композиции казаться меньше или больше.

Новая мода всегда включает в себе новую систему пропорций, и в соответствии с ней должна соблюдаться и масштабность. Число, размер и форма деталей прически, их соразмерность и согласованность с моделью в целом должны обязательно уточняться в процессе моделирования, так как изменение любого компонента, как правило, влечет за собой изменение формы и объема той части прически, где этот компонент располагается.

**Композиционный центр** — это место, в котором сосредоточена причёска.

Композиционные средства причёски:

**Контраст причёски** - под контрастом подразумевается сочетание в одной прическе всевозможных элементов - разных объемов, цветов, различных форм волны и так далее. Контраст применяют для того, чтобы подчеркнуть уникальность причёски, сделать ее модной, стильной и заметной. Проще всего это сделать при помощи асимметрии. Самым ярким и простым примером контраста может служить сочетание в прическе прядей разной длины или цвета. Контрастные прически всегда смотрятся свежо и необычно.

Прежде чем добиваться контраста, сначала необходимо определить, какая часть прически будет являться ее композиционным центром. Им может стать, например, пробор или челка, декоративное украшение или отдельный локон. Все детали непременно должны быть связаны с центром композиции, иначе прическа станет неконтрастной, потеряет все свое очарование. Помимо этого, элементы нужно связывать и между собой так, чтобы они составляли одно целое.

Существуют два обязательных качества композиции: единство стиля и образность формы. От того, насколько удачно решена композиция в целом, зависит красота и выразительность формы прически. Если не будет согласованности в сочетании основных объемов и форм, если не найдены общие пропорции прически, никакие приемы украшения не сделают прическу красивой и привлекательной.

Очень существенно иметь надежный метод анализа эстетических свойств прически, в ходе проектирования самой модели. Для этого необходимо знать объективные закономерности формообразования и композиции: компоненты композиции и композиционные средства. Компонентами композиции прически (как произведения) являются: форма и силуэт, линии (конструктивные и декоративные), цвет, отдельные детали прически и декор (украшающие элементы).

Композиционными средствами или приемами композиции являются пропорции, масштабность, симметрия и асимметрия, пластика линий, ритм, светотональность, цвет (контраст, нюанс). Назначение прически и замысел художника-модельера определяют выбор компонентов и композиционных средств.

Разработать композицию модели означает найти характер всех компонентов, добиться их соподчинения и дополнения одного другим, добиться выявления художественной образности, т. е. общей гармонии прически, черт лица, фигуры, костюма. Гармония как основа понимания красоты означает согласованность частей единого целого, в нашем случае - образа человека. Желательно, чтобы цвет волос был гармоничным. В искусстве моделирования есть понятие гармонии, которая может быть родственной или контрастной.

Родственная гармония сочетает близкие оттенки одного цвета. К примеру, светло-русый цвет и темно-русый считаются близко-гармоничными. Родственная гармония чаще всего используется в строгих прическах. При двуцветном окрашивании один оттенок обычно на два-три тона светлее или темнее другого. При помощи контрастной гармонии можно сделать причёску яркой и модной. Она сочетает оттенки разных цветов, например, светло-русый и черный, платиновый блондин и черный. Сильный контраст всегда бросается в глаза, поэтому его выбирают те, кому нравится всеобщее внимание.

Если волосы покрашены в один цвет, то такая гармония именуется монотонной или одноцветной.

Гармоническая целостность, с одной стороны, являет собой четкость выражения замысла, с другой - обеспечивает точное его восприятие. Это и составляет основополагающий закон цельности композиции.

*Ритм.* Располагая основные части прически в определенной последовательности, нельзя забывать о ритме. Ритм — это равномерное чередование отдельных элементов причёске. В прическе он создает движение, поэтому она может выглядеть спокойной или энергичной, мягкой или резкой. Если ритмичность нарушается или прерывается, прическа становится невыразительной и статичной. Ритм бывает плавным и быстрым. Пышные и длинные волосы, которые слегка вьются, обладают плавной ритмичностью, а кудрявые волосы и крутые локоны - быстрой. С помощью ритма можно подчеркнуть форму причёски, зрительно увеличить объем или обратить внимание на какой-то один элемент. Главное, чтобы ритм не нарушал общую гармонию прически.

*Тождество* - это полное сходство однородных элементов, равенства их форм.

*Пропорции* - тонкое восприятие линий и соотношение размеров корпуса, головы, и формы лица.

*Акцент причёски*- фокусная точка(выразительность). Их может быть несколько, и они не должны перебивать друг друга.

*Гармония причёски*- линии причёски должны соединяться целыми и отсутствовать незавершенность.

*Цвет в причёске*. Цвет - один из важнейших элементов моделирования. Неудачный оттенок может испортить самую красивую причёску. Правильно подобранный цвет способен отвлечь внимание от некоторых недостатков во внешности. С его помощью можно создать даже впечатление объема. Светлые тона делают лицо моложе, свежее, а причёску легче. Темные цвета придают внешности загадочность, но иногда могут и состарить. Они уменьшают и утяжеляют причёску. Сочетание в причёске нескольких оттенков всегда производит неизгладимое впечатление, а вызывающе яркие тона могут шокировать.

*Форма* – это общий контур причёски, видимый под любым углом зрения. Она трёхмерна и изменяется в зависимости от угла зрения. Дает представление о форме причёски также и силуэт - плоскостное зрительное восприятие объемных форм, четко ограниченное контурами. В любой причёске различают два вида форм: формы, которые составляют основу причёски, ее объем и формы, которые служат для внешнего обогащения этого объема. Говоря об объемности формы причёски, следует иметь в виду два основных компонента ее структуры объем и пространство, поскольку любая форма так или иначе, взаимодействует с пространством. При оценке объемной формы причёски наиболее важны два ракурса: вид причёски спереди, со стороны лица, и вид сбоку, поэтому в работе парикмахера-модельера чаще других используются два силуэта - анфас и профиль.

Общая форма причёски и ее силуэт сами по себе могут дать представление об идее причёски, ее назначении и художественном замысле. Кроме того, контурные линии, ограничивающие силуэт, являют собой рамку, заполняя которую деталями, можно еще более выразительно выявить идейно-художественную сущность модели, усиливая декоративность ее решения.

Важным свойством композиции причёски является равновесие объемной формы, т. е. такое ее состояние, при котором все элементы сбалансированы между собой. Композиционное равновесие, или баланс – это не просто равенство величин, а согласованность всех ее элементов. Оно зависит от распределения основных компонентов композиции относительно ее центра и связано с организацией пространства, с пропорциями, с пластикой формы, со светотональными решениями отдельных частей целого. Баланс может быть симметричным или ассиметричным.

*Симметрия* — это полное равенство одной половины целого другой его половине, полное соответствие по расположению и величине всех входящих в форму прически деталей, линий и других элементов композиции. Осями симметрии в прическе принято считать воображаемые вертикальные линии, проходящие через середину лица и затылка. При симметричном балансе прическа по обе стороны лица выглядит совершенно одинаково, обе части прически находятся на равном расстоянии от центральной оси, имеют одинаковую длину и тот же объем при виде анфас.

Подобные формы причесок выглядят обычно не так модно и экстравагантно, как асимметричные типы причесок. Симметрия как средство гармоничного построения композиции чаще всего сообщает прическе спокойное равновесие отдельных частей и деталей формы. Ось симметрии при этом является осью равновесия. В практике моделирования прически решение композиции может быть основано также на неполной симметрии и на асимметрии.

*Асимметрия* в переводе с греческого означает несоразмерность. Для ассиметричного баланса характерно использование диспропорций для достижения сбалансированности черт лица. Противоположные части прически имеют разную длину или различный объем. Асимметрия бывает горизонтальной или диагональной, что придает форме динамику движения. В том и другом случае необходимым условием гармоничности модели является уравновешенность асимметричных частей по отношению к оси равновесия. Это достигается введением в композицию конструктивных и декоративных линий, деталей, украшений, зрительно создающих равновесие асимметричных частей прически. В правильной асимметричной композиции ни одна из частей не повторяется, но в то же время в ней сохраняется равновесие частей.

## **2.3. Современные виды стрижек**

### **2.3.1. Способы облегчения волос. Филировка**

*Филировка* — это прореживание волос. С помощью филировки прическе придается необходимый эффект (Рис. 2.6).

Филировка подразумевает выполнение работ с корнями, стержнями или кончиками волос.

При прикорневой обработке некоторые длинные волосы частично или полностью вырезаются, из части волос создаются подставки для больших прядей, что уменьшает общий объем и тяжесть волос.

При обработке стержней создается нужная текстура, что упрощает будущую укладку. Филировка кончиков помогает создать красивую прическу с любой длиной волос.

Виды филировки волос. В парикмахерской практике различают три основных приема.



Филировка кончиков волос – с ее помощью переходы в стрижке получаются плавными. Прическа приобретает некоторую легкость.

Прикорневая филировка – благодаря созданию поддерживающих коротких прядей добавляет прическе объема, но использовать этот вид филирования нужно осторожно, так как при неправильном выполнении короткие волоски будут пробиваться сквозь общую массу прически и некрасиво торчать в разные стороны.

Филировка волос по всей длине – часто используемый прием при создании рваных стрижек.

Филировку выполняют прямыми или филировочными ножницами, опасной или филировочной бритвой.

Филировка прямыми ножницами выполняется несколькими методами.

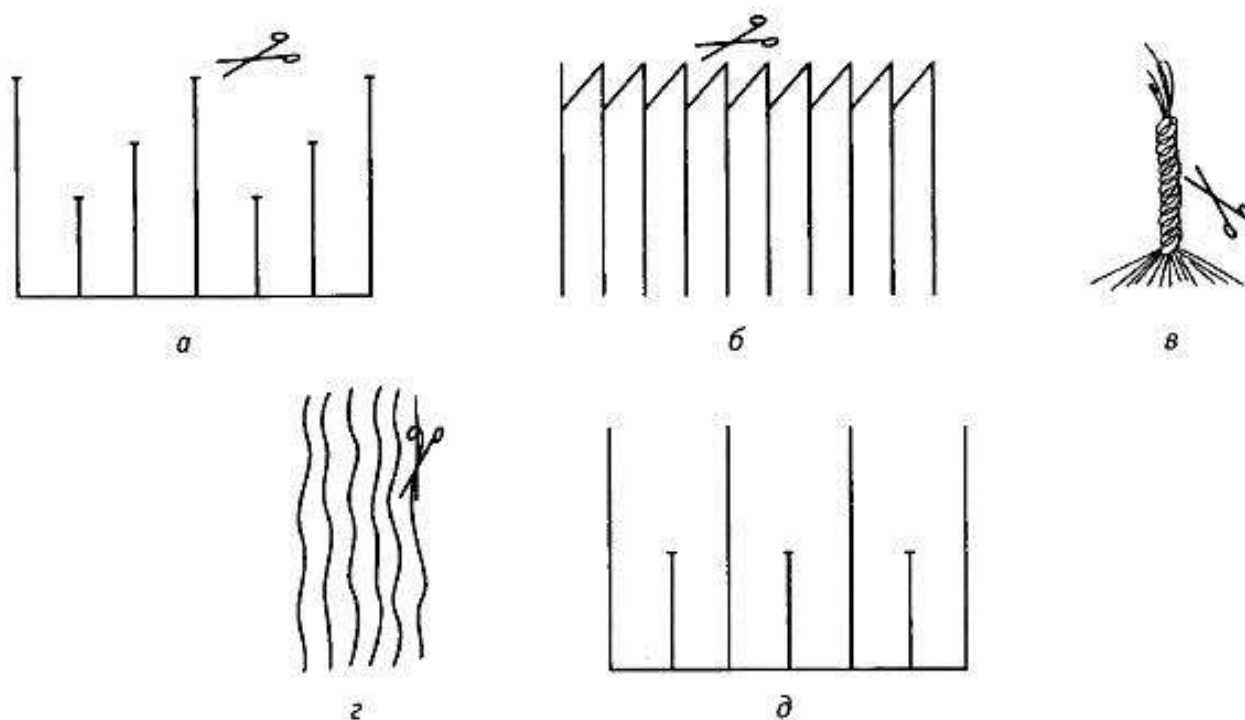


Рисунок 2 .6 - Методы филировки

а -точечный метод. б- метод бахромы. в - метод жгута. г - метод скольжения. д-метод штопки.

Прядь волос отчесывают перпендикулярно голове, к кончикам волос подводят полураскрытые ножницы и, слегка сжимая их, проводят ими по всей длине пряди. Этим методом можно сделать филировку, как по всей длине пряди, так и частично.

Прядь волос отчесывают перпендикулярно голове или по касательной к голове, зависит от того, на каком участке головы производится филировка. Волосы должны быть хорошо натянуты. Кончиками ножниц, точечным методом, выстригают тонкие пряди волос. Этим методом можно сделать

филировку как по всей длине пряди, так и частично (Рис. 2.6.а).

Филировка методом бахромы, или понтированием, выполняется следующим образом. Волосы оттягивают от поверхности головы под различными углами, срез волос производят как с внешней стороны пальцев, так и с внутренней (Рис. 2.6.б).

При филировке методом жгута прядь волос скручивают в жгут, выполняют прямой срез, или под углом  $45^\circ$ , или насечки на жгуте на различной высоте (Рис.2.6. в).

При филировке методом скольжения полураскрытые ножницы вводят в прядь волос и скользят ими вдоль пряди по направлению к кончикам волос (Рис.2.6. г).

Филировка методом штопки выполняется следующим образом. Прядь волос оттягивают перпендикулярно голове, ножницами срезают волосы через равные промежутки на одинаковой длине (Рис.2.6. д).

Филировку филировочными ножницами выполняют в такой последовательности. Волосы при филировке отделяют так, как и при стрижке волос, ножницами прищелкивают прядь по всей длине, от середины пряди или только кончики волос. Филировка филировочной бритвой производится на влажных волосах. Прядь волос захватывают левой рукой между указательным и средним пальцами. Прядь волос должна быть хорошо натянута. Бритва скользит по внешней или внутренней стороне пряди под углом  $10... 15^\circ$ .

Филировка опасной бритвой производится на влажных волосах. Бритва скользит по внешней стороне пряди перед расческой под углом  $10... 15^\circ$ . Волосы при филировке можно расчесывать по росту волос, против роста волос, под углом  $45^\circ$ .

Противопоказана данная процедура лишь тем, чьи волосы истончены и ослаблены, так как это грозит повреждением кончиков.

### **2.3.2. Слайсинг. Пойнтинг.Пойнткат**

*Скользкий срез (слайсинг).*

Скользкий срез дает в сечении волоса не круг, а длинный овал, поэтому локоны становятся послушными и красиво лежат (Рис.2.7).

Техника слайсинга применяется для соединения зон, доработки готовой стрижки и придания ей нужной текстуры, а также, тогда, когда нужно подчеркнуть линии созданной прически. С помощью слайсинга удобно филировать челку: пряди получаются рваными. Для выполнения слайсинга нужны специальные, без насечек, остро заточенные ножницы. Волосы должны быть слегка влажными. Прядь оттягивается пальцами левой руки, а полураскрытые полотна ножниц захватывают ее и начинают мягко продвигаться от корней волос к концам в направлении линий будущей стрижки. Закрывать полотна или двигать ими не следует, иначе прядь срежется.

С помощью этого метода можно добиться как рваного, так и плавного эффекта филировки, а также направить волосы в нужную сторону. Например, для достижения нужного эффекта при стрижке лесенкой в лицевой зоне филировка производится с внутренней стороны прядей.

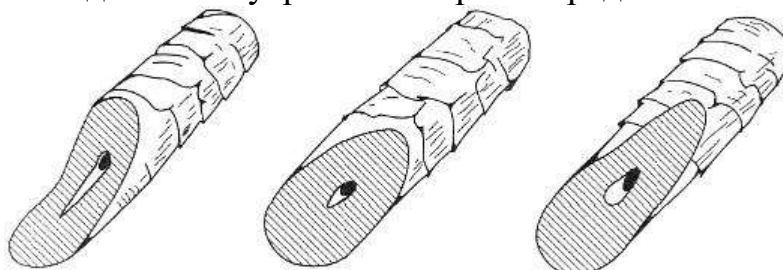


Рисунок 2.7 - Слайсинг

*Пойнтинг*- зубчатый срез пойнтинг применяется для одновременного укорачивания волос и филировки (Рис.2.8). «Пойнтинг» стрижка волос кончиками простых ножниц с одновременной филировкой глубоким зубчатым срезом. Результат -очень аккуратная прическа «волосок к волоску». Выполняют прямыми ножницами. Прядь отчесывают, оттягивают под тем же углом, что и при стрижке, и кончиками ножниц делают срез в виде бахромы. При этом удобно развернуть руку тыльной стороной ладони на себя. Глубина врезания ножниц от 0,5 до 3 — 4 см.

Пойнтинг — это метод, который может применяться как самостоятельный вид стрижки и как метод филировки. Волосы необходимо срезать, когда ножницы выводим из пряди. Если волосы срезать во время ввода ножниц в прядь, то можно порезать пальцы рук. Выполняется на пальцах или методом «над расческой». Часто путают понятия «пойнтинг» и метод стрижки «зубчики». Разница большая. При «пойнтинге» волосы очень плавно вчесываются друг в друга. Для пойнтинга нужны ножницы без насечек.



Рисунок 2 .8 -Пойнтинг

*Точечный срез пойнткат.* Точечный срез применяют при выполнении точных геометрических форм. Это метод стрижки с одновременной филировкой. В результате такой филировки получается текстурированный край пряди.

Волосы срезаются кончиками ножниц, расположенных перпендикулярно прядке. Глубина врезания равна 1-2 мм. Такой способ стрижки занимает много времени, но зато локоны в готовой прическе лежат идеально.

### **2.3.3. Техника «пикетаж», «пинчинг», «муш»**

*Пикетаж* — это срез волос под углом 45 градусов. Пикетаж незаменим в коротких стрижках, для создания нужной текстуры. Филировка волос методом пикетаж применяется в коротких стрижках (и мужских, и женских) для придания текстуры концам волос. В этом случае применяется метод стрижки над расческой. Волосы подчесываются моделирующей расческой против роста, а прядки, выступающие сквозь прорези инструмента, филируются кончиками ножниц, которые врезаются в прядь под углом 45 градусов. В результате образуются зубчики. Иной вариант названия такой стрижки кончиков волос носит «стрижка над расческой».

*Техника "Пинчинг".* Это текстура прически- эффект, который можно создать на волосах, применяя ту или иную технику стрижки и укладки волос (эффект пышных или гладких волос, перышками, взъерошенные волосы). «Пинчинг» это срез большого количества волос, произведённый общим захватом. Волосы выделенной зоны собирают в одну прядь и подстригают, используя ножницы или бритву.

*Техника «муш».*

Прореживание волос в технике «муш» применяется не только для текстуры отдельных сегментов волос, но и выполнения стрижки полностью.

Отличительная особенность техники — волосы после обработки разделяются на отдельные прядки и начинают слегка загибаться вверх. Для качественного выполнения работы необходимы ножницы без насечек.

Волосы тщательно прочесываются расческой с широкими зубьями, затем выделяются широкие пряди по вертикальным проборам. Выделенные волосы располагаются между слегка приоткрытых полотен ножниц, концы которых направлены вниз. Скользящий срез выполняется сверху вниз, причем траектория движения инструмента — полукруг.

*Метод врезания (выщип).*

Метод "выщипа" для этого среза необходимы специальные ножницы с полотнами как у бритвы (очень острыми).

С помощью техники выщипа можно скорректировать объем прически. Концы волос при этом ложатся естественным образом.

Данный метод может быть выполнен концами ножниц скользящим движением как над пальцами, так и под ними.

#### *Метод жгута.*

Филировка волос жгутом используется для придания причёске дополнительного объема (Рис.2.9). Стрижка жгутами – это лечебная методика, направленная на оздоровление волос.

Выполняя стрижку, отделяется небольшая прядь и сворачивает ее в жгут. Потом укорачиваются кончики ножницами, убирая только поврежденные участки. В итоге они становятся гладкими и жизнеспособными.

Благодарю этому методу можно добавить причёске дополнительный объем.



Рисунок 2.9 - Метод жгут.

#### **2.3.4. Метод «разворота», метод «прямого врезания», метод «выкройки»**

*Метод "разворота"* - техника, чаще всего применяемая при стрижке фронтально-теменной зоны для получения "неоднородной" чёлки. Прядь перед стрижкой разворачивают в противоположную сторону.

*Метод "прямого врезания"* - метод филировки волос, позволяющий добиться прямых вертикальных линий стрижки.

*Метод "выкройки"* - стрижка волос, выполненная методом "прядь за прядью", при этом пряди отделяются друг от друга радиальными проборами с общей точкой в наивысшей точке головы.

*Моноблок* - стрижка отдельно взятой пряди.

*Кэш* (авторская техника Гении Розен) - техника стрижки, используемая для распределения объёма волос и создания фактурной причёски. Волосы условно делят пробором от уха до уха на две зоны. Пряди внутри этих зон выделяют диагональными проборами, двигаясь в направлении от краевой линии роста волос к макушке. Режущее движение выполняется методом



"слайсинг", разворачивая кисть и направляя ножницы по росту волос от корней к концам.

*Общий захват* - прием стрижки, при котором волосы определенной зоны собираются в одну прядь, оттягиваются в нужную сторону и отрезаются прямыми ножницами. Общий захват дает: 1) получение контрольной пряди для дальнейшей стрижки; 2) уменьшение объема волос в подстриженной общим захватом зоне; 3) сохранение общей длины в подстриженной общим захватом зоне.

*Канальный скользящий срез* - стрижка методом "слайсинг", выполняется по лучевым проборам.

*Персонализация стрижки* - окончательная доработка стрижки различными методами в зависимости от структуры волос и силуэта

## 2.4. Современные технологии выполнения стрижек

Существуют четыре фундаментальные формы, которые, использованные в сочетании или отдельно, они являются основой всех стрижек. Каждая имеет характерные форму, текстуру, структуру.

Форма стрижки — это трехмерный объем, который занимает прическа в пространстве. Форма может быть соотнесена с геометрическими телами: шаром, цилиндром, конусом и т.п.



Рисунок 2.10 - Формы стрижек

### 2.4.1. Массивная форма стрижки

Массивная форма. Структура массивной формы состоит из прогрессии длины волос, которая увеличивается от внешней к внутренней зоне. При

естественном распределении волосы оказываются на одном уровне, образуя неактивную гладкую текстуру. Верхний контур стрижки повторяет форму головы. По периметру основания образуется концентрация максимального веса стрижки (Рис. 2.10). Безупречно гладкая, ровная, неактивная поверхность причесок формы «массив» (твердой) создает ощущение классической простоты: все элементы в правильном сочетании создают эффект абсолютной гармонии.

Структура твердой формы (размещение волос в разных зонах головы) — прогрессивно увеличивающаяся длина прядей от внешних к внутренним. При расположении волос в свободном падении создается эффект прядок одной длины — более длинные внешние волосы закрывают внутренние короткие и находятся на одном уровне.

Текстура такой стрижки неактивная. Граница основания прически имеет скошенный вид за счет концентрации веса прически по линии периметра.

Силуэт массивной стрижки копирует форму головы в области макушки, а к низу расширяется.

Примером твердой формы могут быть разнообразные виды каре (классическое или удлиненным к лицу). В зависимости от выбранной стрижки линия дизайна получится диагональная или горизонтальная. В гладких формах точность работы, особенно стрижка отдельных деталей, имеет определяющее значение: на прямых ровных волосах дефекты особенно заметны.

**Качество стрижки.** Перед стрижкой определите направление естественного спада волос. Точно установите длину будущей стрижки;

- Делите волосы проборами, параллельными линии окантовки — они могут быть диагональными или горизонтальными;
- Соблюдайте угол подъема прядей — он равен  $0^\circ$ .
- Следите за головой клиента — она должна располагаться прямо;
- Применяйте метод стрижки наложения пряди на прядь;
- Каждую последующую прядь отделяйте такой тонкой, чтобы сквозь нее была видна лежащая под ней ранее подстриженная прядь;
- В процессе работы проверяйте качество стрижки, поворачивая голову клиента вправо и влево так, чтобы локоны пришли в движение.

Безупречно гладкая, ровная, неактивная поверхность причесок формы «массив» (твердой) создает ощущение классической простоты: все элементы в правильном сочетании создают эффект абсолютной гармонии.

Структура твердой формы (размещение волос в разных зонах головы) - прогрессивно увеличивающаяся длина прядей от внешних к внутренним. При расположении волос в свободном падении создается эффект прядок одной длины - более длинные внешние волосы закрывают внутренние короткие и находятся на одном уровне. Текстура такой стрижки неактивная. Граница основания прически имеет скошенный вид за счет концентрации веса прически по линии периметра.

## 2.4.2. Прогрессивная форма стрижки

Стрижка прогрессия, прогрессивная форма – это такая модель причёски, при которой форма длины волос визуально увеличивается от внутренней к внешней зоне головы (рисунок 2.10). На основании такой структуры и техники образуется и создаётся полностью активная текстура. Если рассмотреть все достоинства стрижки прогрессия, то можно отметить, что происходит равномерное распределение вес волос по всей причёске, а также формируется вытянутый контур. Прогрессивная форма стрижки — легкая, объемная, летящая, с активным движением волос стрижка.

Прогрессия состоит из округлых линий, образующих мягко ниспадающие локоны по периметру. Такая форма визуально уменьшает вес причёски и благодаря вертикальным линиям акцентирует длину волос. Распределение длин прядок в большой степени зависит от кривизны поверхности головы и выпуклостей и впадин черепа. Все эти особенности внешности мастер должен учитывать при моделировании формы стрижки. Почему именно стрижка прогрессии? Ответ очевиден, ведь только такой вариант позволяет сохранить естественную длину волос и заодно создать необходимый и недостающий объём, текстуру и движение. Послойная текстура может быть выполнена как по всей форме, так и лишь на некоторых отдельных участках головы.

**Контур.** Выделяют несколько разнообразных вариаций, связанных с контуром и силуэтом этой стрижки, но все, же основной остаётся вытянутая форма. Помните, в том случае если будет использована вытянутая форма стрижки в комбинации с другой формой, то будет полностью отсутствовать равномерная концентрация веса волос, а, следовательно, получится совершенно новая стрижка.

**Вес.** Если прогрессивная стрижка осуществляется на основе многослойной техники, то при правильном и естественном распределении линии периметра можно добиться образования небольшого участка твёрдой текстуры, которая будет располагаться строго по периметру. В результате выполнения и учёта всех этих особенностей получаемый вес стрижки и волос делает линию формы ещё более отчётливой, что делает плюс стрижки.

**Структура.** Суть прогрессивной стрижки состоит в том, что длина постепенно нарастает и делится на внутреннюю и внешнюю зону, для каждой из которых характерен свой уровень и диапазон. Именно меньшая длина, которая характерна для внутренней зоны отвечает за весь создаваемый объём причёски. Помните, что создаваемый объём является неотъемлемой, даже важной чертой прогрессивной стрижки.

**Текстура.** По своей текстуре кончики волос в прогрессивной стрижке располагаются на большом расстоянии друг от друга. Стилисты заявляют, что линия изгиба головы также может оказать большое и значительное влияние на распределение и рассредоточение длины волос по всей причёске. В результате правильно соблюдаемой технологии текстура волос получается вытянутая, воздушная, а в особенности если сравнить такую стрижку с

причёской, где происходит наложение одной пряди на другую с применением градуированных форм.

### **Прогрессивная стрижка и неподвижная линия дизайна стрижки.**

Внешний вид прогрессии зависит от выбранного угла проекции, который определяет зону головы, куда должны подтягиваться волосы стрижки. Причем длина пряди будет зависеть от расстояния между обрабатываемыми волосами и линией дизайна. Чаще всего для неподвижной линии дизайна берется угол проекции 90 градусов. Но можно варьировать: увеличивать и или уменьшать угол проекции во время работы над одной стрижкой. В результате меняется расстояние от рабочей пряди до линии дизайна.

Результат работы может быть разным в зависимости от положения пальцев во время стрижки. Параллельное или непараллельное размещение пальцев и ножниц определит скорость удлинения волос. Один из методов получения прогрессии – расположение пальцев по линии, идущей от самой короткой длины (первоначальной) к периметру стрижки. Другой путь – использование скользящего среза ножницами. Начинайте стрижку с определения самой короткой пряди, затем ведите лезвия ножниц к максимальной длине, плавно их соединяя. Срезаемая линия получится произвольно изогнутая.

Если вы решили остановить свой выбор на прогрессивной стрижке, то помните, что для того, чтобы добиться желаемого результата и эффекта следует строго соблюдать технику выполнения. Сегодня стилисты также рекомендуют применять скользящую технику для создания более резкого увеличения длины прядей.

Прогрессивная стрижка – это причёска, которая в настоящее время находится на пике популярности.

### **2.4.3. Градуированная форма стрижки**

Градуированная стрижка — одна из самых многовариантных стрижек. Она подразумевает наличие огромного количества всевозможных исполнений. Техника градуировки сейчас присутствует практически во всех известных стрижках. Она может выгодно подчеркнуть текстуру волос и придать им дополнительный объем. Название этого парикмахерского метода стрижки происходит от слова «градус». Техника градуировки как раз и заключается в срезании волос под определенным градусом наклона ножниц. Именно от этого градуса и зависит будущий фасон стрижки и текстура волос. При градуировке ширина ступенек составляет всего 1-2 мм, и разглядеть ее практически невозможно. Залог качественной градуированной стрижки заключается в профессионализме и мастерстве парикмахера, выполняющего стрижку.

Различают всего два вида градуировки: внутренняя, внешняя.

**Внутренняя градуировка.** Пряди расположенные внутри будут короче, чем внешние.

**Внешняя градуировка.** Обратный эффект: внешние прядки более короткие, чем внутренние.

Выполнение градуировки начинается совершенно одинаково, но на определенной длине начинаются различия. Такое разнообразие техник позволяет экспериментировать с образом и даже самые скучные стрижки превращать во что-то интересное и новое. При градуировке нет четкого обозначения длины. Ее можно делать абсолютно на любой длине волос. Градуировка хороша для густых волос. Она делает их легче, причем как визуально, так и фактически. С очень тонкими волосами такая техника может сыграть злую шутку. Она сделает их еще менее объемными и более тонкими.

Градуированная стрижка представляет собой сформированную с помощью филировки многослойную (слоистую) прическу. Она не предъявляет особых требований к форме лица, типу и длине волос, поэтому и пользуется такой популярностью. Женская стрижка, выполненная с использованием этого приема, выглядит современно, стильно, ее легко укладывать, к тому же практически при любой длине остается достаточно вариантов причесок

Как любые современные стрижки, градуировка имеет свои особенности, которые необходимо учитывать.

- Осторожность, с которой нужно относиться к этой стрижке, если волосы слишком тонкие и редкие. При такой прическе они могут еще более непривлекательными.
- Возможность создавать градуировку на волосах любой длины. В любом случае внешний вид волос от этого только выиграет – средние станут более объемными, дамы с длинными волосами приобретут некий романтический ореол, а обладательницы коротких волос – эффектный динамизм в образе.
- Девушки, имеющие густые и длинные волосы, с помощью градуировки могут «облегчить» свою ношу – благодаря этому приему масса волос и их вес уменьшается без ущерба для длины.
- Волнистые волосы тоже не являются помехой для создания градуированной стрижки.
- Модные сейчас необычные окрашивания прекрасно подчеркнут структуру такой стрижки.
- Челка любой конфигурации отлично дополнит прическу.

#### **2.4.4. Единообразная форма стрижки**

Единообразная форма. Длина волос в единообразной форме одинакова. Вес распределяется не явно. Волосы отстают от головы на одинаковое расстояние, образуя полностью активную текстуру. Единообразная форма прически имеет округлый контур (повторяет выпуклости головы). Линии в



единообразной форме -изогнутые, а текстура - активная. Однако, анализ длины волос клиента позволяет индивидуально подобрать стрижку.

**Контур.** Единообразная форма имеет шарообразную форму, которая повторяет выпуклости головы.

**Структура.** В единообразной форме длина волос одинакова. В результате сохранения длины не создается заметная концентрация веса внутри формы. Единообразную форму можно делать на волосах разной длины, однако, как правило, она выполняется на коротких волосах или волосах средней длины.

**Вес.** В единообразной форме и в форме слоями с увеличением концентрация веса отсутствует благодаря тому, что пряди распределены вдоль линий изгиба головы.

**Текстура.** В целом, созданная текстура единообразной формы является полностью активной. Текстура кудрявых волос, как естественных, так и после химической завивки, подчеркнет эффект активной текстуры, одновременно придав объем. Будьте особенно внимательны, когда состригаете длину при стрижке единообразной формы на кудрявые волосы.

#### **2.4.5. Комбинированная форма стрижки**

Комбинированная стрижка —это одна из разновидностей модельных стрижек. Комбинация двух или более структур в причёске. Впрочем, нередко создание идеальной стрижки не сводится к воспроизведению одной из форм в "чистом" виде. Исходя из индивидуальных особенностей форм головы и лица клиента, мастер сочетает несколько форм, использует комбинированные формы. Так появляется неповторимый образ, который подходит конкретному человеку. Большинство стрижек, выполняемых в салонах, являются комбинациями фундаментальных форм, которые открывают неограниченный спектр возможностей. Смысл такой стрижки в том, что сочетается различная длина волос.

Короткие волосы сочетают с очень короткими, длинные сочетаются с волосом средней длиной и так далее. Не многие женщины решаются так выстричь свои волосы. Это хороший способ спрятать все недостатки и подчеркнуть достоинства.

#### **2.5. Соблюдение правил техники безопасности**

##### **2.5.1. Выполнение правил техники безопасности, охраны труда в салоне красоты**

Техника безопасности – система мероприятий, которая поможет владельцу салона красоты и его сотрудникам свести к минимуму риск травм, несчастных случаев и внештатных ситуаций, угрожающих здоровью.

Техника безопасности — ТБ – это система правил, норм, инструкций и

мероприятий, которые предотвращают опасное влияние производственных факторов на жизнь и здоровье людей. В организации по оказанию услуг требуется соблюдение принципов безопасности жизни клиентов.

Соблюдение правил трудового распорядка: выполнение только тех функций, которые поручены; соблюдение принятых технологий, которые обеспечивают безопасность; исполнение указаний, которые связаны с пожарной безопасностью; оповещение уполномоченного сотрудника о ситуации, которая угрожает жизни и здоровью людей; сотрудники обязаны соблюдать правила личной гигиены.

#### **Требования по охране труда перед началом работы.**

- Надеть чистую рабочую одежду и специальную обувь.
- Снять на время работы браслеты, часы, кольца.
- Подготовить полотенце для личного пользования.
- Проверить наличие дезинфицирующих растворов на рабочем месте, чистоту посуды, годность растворов к использованию, работу стерилизатора.
- Проверить внешним осмотром:
  - Соответствие рабочего места требованиям безопасности;
  - При необходимости привести его в порядок, убрать посторонние предметы, освободить подходы к оборудованию, мебели;
  - Наличие вентилей кранов горячей и холодной воды, состояние полов, рабочего инвентаря;
  - Достаточность освещенности рабочего места; Комплектность используемого оборудования, электрических приборов, инвентаря;
  - Использование неисправного оборудования, электроприборов, мебели и инвентаря не допускается;
  - Наличие контрольно-измерительных приборов, сигнальных ламп, реле времени, целостности стекол, кранов отбора горячей воды электрического водонагревателя и другие.
- Разместить в удобном порядке инструменты, парфюмерно-косметические средства, инструменты, приспособления, емкости со средствами дезинфекции.
- Держать в карманах одежды острые, хрупкие и бьющиеся предметы (ножницы, пилочки, кусачки, стеклянные палочки, флаконы и др.) не допускается
- Провести проверку дезинфицирующих средств, чистоту места, наличие в аптечке необходимых лекарств.

#### **Требования по охране труда при выполнении работы.**

При выполнении работ парикмахер обязан:

- Выполнять только ту работу, которая входит в круг его профессиональных обязанностей и которой он обучен;
- Использовать оборудование и инструмент только для тех работ, для которых они предназначены;

- Убирать остриженные волосы, использованные салфетки, пролитые парфюмерно-косметические средства и средства дезинфекции, воду, инструмент;
- Открывать краны с горячей и холодной водой медленно, без рывков и усилий;
- Не загромождать проходы к другим рабочим местам, между креслами, к щитам освещения, пути эвакуации; не накапливать на рабочем месте использованное белье, своевременно передавать его в подсобное или специально оборудованное место (помещение);
- Не использовать для сидения подлокотники кресел, передвижные столики; включать и отключать электроприборы, настольную лампу сухими руками. при извлечении электрической вилки из розетки держаться за корпус вилки, не дергать за подводящий провод;
- Электрическую машинку для стрижки волос во избежание перегрева следует выключать примерно через каждые 30 минут работы;
- Не разбирать и не пытаться самостоятельно ремонтировать электрические приборы;
- Не подсушивать влажное белье (салфетки, полотенца) на электронагревательном оборудовании, влажное белье следует сушить в специально оборудованном месте для сушки белья;
- Использовать СИЗ при смешивании компонентов красителя, окраске волос клиентов, приготовлении средств дезинфекции, дезинфекции инструментов; выполнять требования безопасности при эксплуатации электрических приборов, установленные организацией-изготовителем.
- Хранить ножницы необходимо в чехле, переносить и передавать их другому работнику в закрытом виде, кольцами вперед.
- Остриженные волос следует собирать непосредственно у рабочего места, с последующим удалением в емкости с крышками для сбора мусора.
- Замену ножей электрической бритвы необходимо выполнять при выключенном двигателе.
- Не допускается стричь электрической бритвой мокрые волосы, не включать и не выключать машинку для стрижки волос, фен, сушуар, электробритву, климазон и другие аппараты и инструменты, работающие от электрической сети, мокрыми руками.
- При эксплуатации электрических приборов, аппаратов не допускается: закрывать предусмотренные конструкцией аппарата вентиляционные отверстия; использовать аппараты без предусмотренных конструкцией предохранительных сеточек;
- Переносить или передвигать включенные в электрическую сеть настольные лампы, оставлять без надзора работающие аппараты, приборы, допускать к его эксплуатации необученных и посторонних лиц.
- Для предупреждения профессиональных заболеваний кожи, глаз и верхних дыхательных путей при работе с дезинфицирующими средствами следует:

- Приготовление дезинфицирующих растворов производить в отдельных изолированных помещениях с искусственной или естественной приточно-вытяжной вентиляцией;
- Сухие дезинфицирующие средства насыпать в специальные емкости с постепенным добавлением воды;
- Емкости с рабочими дезинфицирующими растворами плотно закрывать крышками;
- Все работы с растворами выполнять в перчатках;
- Соблюдать инструкцию по применению дезинфицирующего средства; применять средства индивидуальной защиты органов дыхания, указанные в инструкции дезинфицирующего средства (маски);
- Максимально использовать исходные дезинфицирующие препараты в мелкой расфасовке.
- Сдувание волос с шеи и головы клиента не разрешается.
- При выполнении завивки и окраски волос делать пробы на чувствительность кожи.
- Посуда для растворов должна быть затемненной и чистой.
- Хранение инструмента в емкостях с раствором не запрещается.
- При порезах или ссадинах для остановки кровотечения применять раствор перекиси водорода или йод.
- На парфюмерно-косметические средства, используемые в работе, должны быть документы, удостоверяющие их безопасность.

### **Требования по охране труда по окончании работы.**

По окончании работы парикмахер обязан:

- Отключить и отсоединить от электрической сети (вынуть вилку из розетки) используемые электрические приборы;
- Очистить, продезинфицировать комплекты рабочих инструментов, инвентарь, рабочий стол;
- Промыть емкости для дезинфекции и хранения инструментов с использованием щетки моющим средством, удалить дезинфицирующие средства из рабочих емкостей;
- Плотно закрыть пробки (крышки) всех флаконов;
- Убрать в специально выделенные места хранения все парикмахерские принадлежности, дезинфицирующие и парфюмерно-косметические средства; отключить рабочее освещение;
- Сообщить своему непосредственному руководителю обо всех неисправностях, возникших во время работы, и принятых мерах по их устранению.
- Снять рабочую одежду, специальную обувь и другие СИЗ и убрать их в установленные места хранения.
- Вымыть руки водой с моющим средством.
- Важно! Все сотрудники проходят обязательный медицинский осмотр перед тем, как поступить на работу.

- Сотрудники обязаны знать, как оказать первую медицинскую помощь и правила пожарной безопасности.

Проведение специальной оценки условий труда. При проведении специальной оценки условий труда парикмахера специалисты осуществляют проверку влияния вредных факторов на сотрудников. Также они проводят оценку степени опасности. При осуществлении оценки проверяются следующие параметры: шум; климатические условия в помещении: температура, влажность и т. д.; насколько тяжел трудовой процесс.

**Журналы по охране труда обязательны в салоне красоты.**

Журнал регистрации инструктажа на рабочем месте

Журнал регистрации несчастных случаев на производстве

Журнал учета выдачи инструкций по охране труда для работников

Журнал учета инструктажей по пожарной безопасности

Журнал учета огнетушителей

## **2.6. Выполнение причесок с учетом возраста и индивидуальных особенностей клиента.**

Прическа — немаловажный шаг в создании безупречного образа. Ее выбор зависит от природной структуры волос, размера черт лица и его формы. Прическа сама по себе не может вызвать никаких ощущений. Эмоциональное восприятие прически появляется только в сочетании с лицом человека. Ведь она создавалась именно для этого человека, с учетом формы его головы, черт его лица. Мимика, движение глаз, поворот головы, характерны только для этого человека, и создают его неповторимый образ. Выбор прически — дело очень сложное и ответственное, так как с ее помощью можно творить чудеса: скрыть недостатки, подчеркнуть достоинства, создать свой имидж и стиль. Выбор прически требует наличия определенных знаний, фантазии, вкуса и умений. Подбор прически должен осуществляться с учетом индивидуальных особенностей конкретного человека: формы лица, строения головы, структуры и цвета волос, телосложения, возраста, стиля, имиджа, рода профессиональной деятельности.

### **2.6.1. Коррекция типов лица при помощи прически**

Идеальное лицо можно поделить на три равные части по высоте, проведя условные линии через переносицу и основание носа. Ширина носа должна равняться расстоянию между внутренними уголками глаз. А это расстояние, в свою очередь равняется ширине самого глаза.

Существуют основные типы лица овальное, круглое, квадратное, прямоугольное, треугольное, трапециевидное каждое из которых требует определенной прически (Рис.2.11).



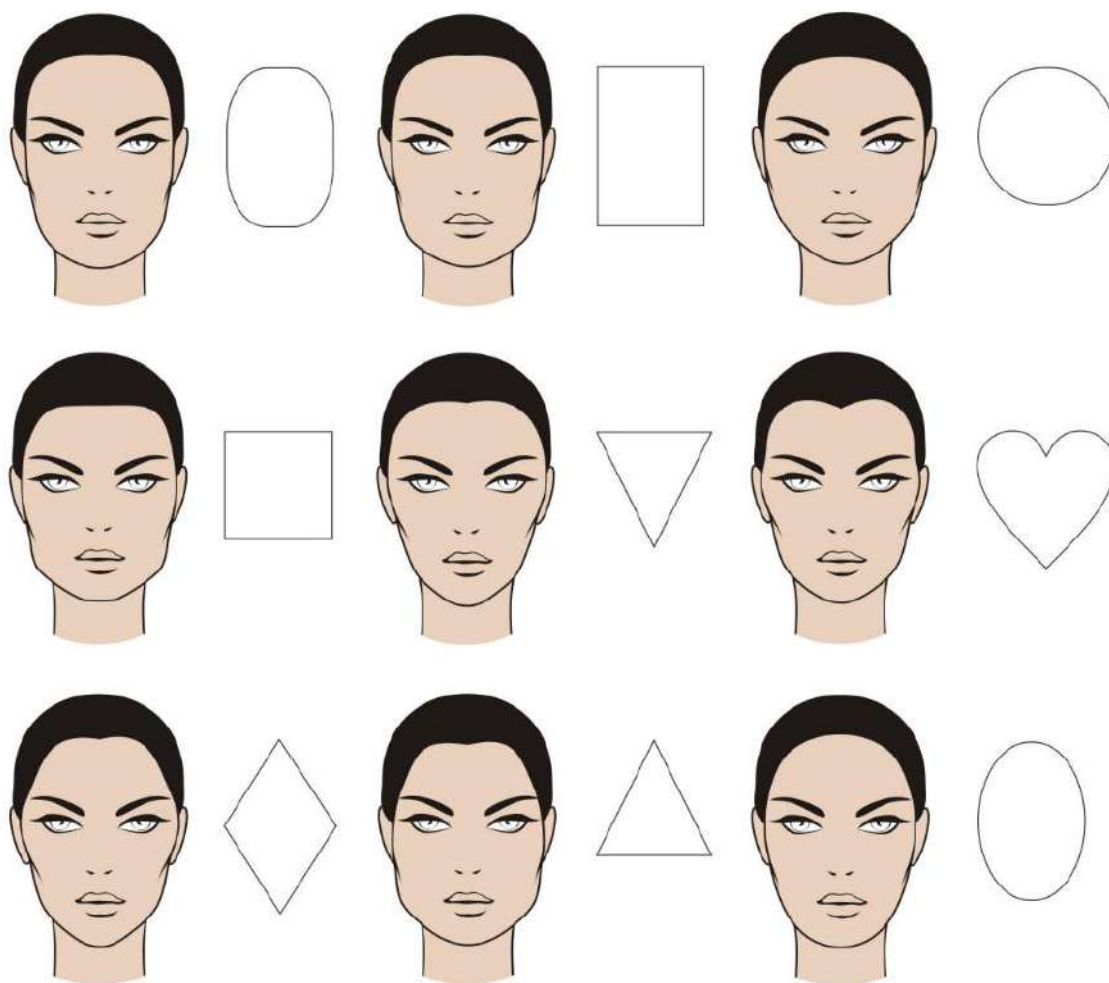


Рисунок 2.11 - Типы лица

**Овальное лицо.** Отличается практически идеальными пропорциями. Проблем с выбором прически не возникает: людям с такой формой лица подходят практически все известные стрижки и укладки. Общая длина волос может быть любой: от очень короткой до максимальной. Подходят короткие стрижки с длинной, короткой или асимметричной челкой, прически из длинных волос, зачесанных или распущенных по плечам. Идеально подходит челка до линии бровей. Волосы завивают разными способами.

**Круглое лицо.** Отличается наличием широких, выступающих скул, мягкими линиями, высокой переносицей. Круглое лицо можно максимально приблизить к идеальной форме, оптически сузив при помощи прически. Для достижения этой цели подходят стрижки и укладки с вертикальными линиями. Лучше всего остановиться на средней длине волос (20~25 см). Носить высокие прически с прямой или асимметричной челкой. Эффектно будет выглядеть челка «зубчиками», особенно в том случае, если волосы крайних прядей немного длиннее центральных. Людям с таким типом лица идеально подходят прически из полудлинных вьющихся волос.

Не рекомендуется. Следует исключить укладки с зачесанными назад гладкими волосами, прически круглой формы, а также стрижки с открытым

лбом, так как они оптически округляют лицо и подчеркивают недостатки. Уши оставляют открытыми или слегка прикрывают волосами.

**Квадратное лицо.** Отличается широкой нижней челюстью и широким высоким лбом. Для того чтобы смягчить угловатые, грубые линии такого лица, выбирают прически из волнистых волос с асимметричными элементами: косым пробором и челкой. Советуют оставить полуоткрытыми уши.

Не рекомендуются. Носить прически с густой длинной челкой, зачесанными назад волосами.

**Продолговатое лицо. Удлиненное лицо.** Оно характеризуется приблизительно одинаковой шириной лба и подбородка. Лоб высокий, подбородок слегка вытянут. Длина лица заметно больше, чем его ширина (примерно на 60%). Высокие скулы. Высокий расширенный лоб.

Заостренный подбородок. В этом случае носят пышные, объемные прически с длинной прямой или полупрямой челкой, доходящей до линии бровей, так как открытый лоб только подчеркнет форму лица и зрительно удлинит его. Если лицо очень узкое, делают прически с локонами или кудрями по бокам, так как мягкие завитки оптически округляют щеки. Подходит также и короткая стрижка с увеличенным объемом на висках и закрытыми ушными раковинами.

Не рекомендуются. Прически из длинных гладких или, наоборот, очень коротких волос. Людям с таким типом лица следует избегать причесок, которые оптически удлиняют лицо.

**Треугольное лицо.** Оно характеризуется наличием широкого высокого лба, выступающих скул, маленького, слегка выдвинутого вперед подбородка. Прическа помогает оптически сгладить некоторые недостатки лица. Маленькое лицо с высоким лбом и заостренным носом можно скорректировать, выбрав короткую стрижку с челкой, прикрывающей лоб. Уши полуоткрыты, следует остановиться на стрижках из коротких волос и волос средней длины.

Не рекомендуется. Носить прически с открытым лбом и закрытыми ушами, это оптически уменьшит лицо. Не советуют носить прически с гладко зачесанными по бокам волосами.

**Трапецевидная форма лица.** Которую еще называют грушевидной, имеет следующие отличительные особенности: выступающая широкая нижнюю челюсть, массивный подбородок и довольно узкий низкий лоб.

Подбородок шире, чем лоб и скулы. Лицо сужается к вискам. Длина лица лишь немного больше, чем ширина. Лицо постепенно расширяется ото лба к челюсти. Грушевидное лицо надолго сохраняет свою молодость. Чтобы сделать овал более гармоничным и женственным, нужно визуально сузить массивную нижнюю челюсть и уравновесить ширину подбородка со лбом.

Не надо отказываться от кудряшек. Красивые локоны от корней великолепно смягчат лицо в форме трапеции. Рекомендуется делать завитки более плотными у основания, постепенно ослабляя спираль. Допустима косая, зигзагообразная разделительная линия. Длинные неоформленные

волосы собирают в нетугую конструкцию: хвост, пучок, косу. Из прически у лица рекомендуется выпустить несколько свободных прядей. Из прически у лица рекомендуется выпустить несколько свободных прядей. Прически с начесом у корней создадут нужный эффект. Прически с начесом у корней создадут нужный эффект.

Не рекомендуется. Слишком короткие гладкие стрижки и гладкие прически нужно исключить, поскольку они, наоборот, подчеркивают форму лица и не поддаются необходимой укладке. От прямого пробора, распушенных прямых волос отказываются.

**Ромбовидная форма лица.** Лицо в форме сердца, но верхняя часть менее широкая. Скулы самая широкая часть лица, часто бывают высокими и заостренными. Лоб уже чем скулы, примерно такой же по ширине, как и подбородок. Подбородок узкий или заостренный. Лицо слегка вытянуто. Главной особенностью при подборе образа для женщин с «бриллиантовым» лицом станет задача визуально уравновесить расширенную скульную область и зауженный лоб. Эти действия приблизят очертания лица к овальным, сделают их более гармоничными на вид. Основными помощниками в этом деле станут макияж и прическа. Пробор в большинстве случаев лучше выбирать косой. Длина прически может быть разной. Длинные романтические локоны, классическое элегантное каре, короткая озорная стрижка. Также возможны эксперименты с длиной волос на затылке. Короткие торчащие пряди сделают образ интересным, а традиционное каре – элегантным.

Не рекомендуется. Прямой пробор и симметричная прическа могут подчеркнуть тяжесть линии скул и узкий лоб. Строгие, идеально зачесанные назад волосы могут усилить впечатление непропорциональности лица.

Овальная и круглая форма в чистом виде встречаются редко, и большинство лиц — это многочисленные комбинации форм 7 основных прототипов. Вариации безграничны, и такие формы имеют свою особую притягательность, что намного интересней, чем идеальное лицо, без единого изъяна.

### **2.6.2. Коррекция индивидуальных особенностей лица**

Главная задача мастера – скрыть недостатки лица и подчеркнуть его достоинства.

**Для лица со слишком длинным носом.** Рекомендуется причёска с волосами, направленными вперёд к лицу, непременно с чёлкой. Затылок подчёркивается лёгкой пышностью. Если иметь причёску с пробором, он должен быть непременно косым. Не рекомендуется гладко затягивать назад волосы или делать прямой пробор. При таком дефекте лица не следует сосредоточивать внимание на профиле. Гладко зачёсанные с лица и поднятые на затылке волосы, а также прямой пробор удлинит профиль, что в данном случае недопустимо. Нежелательно стричь волосы мысиком, так как это ещё больше подчёркивает длину шеи. Слишком мелкий завиток в причёске может

быть очень контрастным и подчеркнуть недостатки лица.

**Для плоского лица.** Рекомендуется лицо открыть, а основные детали причёски переместить назад. Не должно быть резких переходов от лица к причёске. Она должна плавно сочетаться с линией лица, скрывая его плоскую форму. Особое внимание следует уделить стрижке на затылке. Она должна быть слегка вытянутой формы. Преобладающие в причёске пышные кольца и локоны в сочетании с вытянутой формой стрижки на затылке помогут скрыть недостатки лица. Не рекомендуется закрывать лицо деталями причёски, которые, нависая над ними, лишь подчеркнут его плоскую форму. В этом случае не удастся создать плавного перехода от лица к причёске, что имеет немаловажное значение при таком дефекте лица. Не следует также перегружать причёску прямыми вертикальными линиями – они несовместимы с плоской формой лица.

**Для лица с тонкими чертами.** Рекомендуется причёска, в которой все детали гармонично сочетаются с чертами лица, т.е. они должны быть мелкими и пышными. При этом условии причёска будет как бы продолжением лица. Лёгкие и воздушные колечки и локоны должны обрамлять лицо. Очень эффектна причёска, в которой волосы не закрывают мочки ушей. Не рекомендуется причёска, подчёркивающая своими деталями контраст между лицом и волосами. Следует помнить, что контраст между строением лица и деталями причёски нежелателен для любого лица. В исключительных случаях при помощи контраста удаётся достигнуть большого эффекта, но подобные причёски очень сложны в исполнении и требуют высокого профессионального мастерства.

**Для слишком сжатой формы головы.** Рекомендуется любая причёска, силуэт которой поможет скрыть имеющийся недостаток и создать иллюзию правильной формы головы. В таких причёсках главное внимание следует уделять боковым участкам волос. Стричь их в этих местах нужно на такую длину, которая позволит полностью закрыть уши. Однако волосы длиннее уровня линии подбородка уже не дадут желаемого эффекта. Концы волос должны плотно прилегать к скулам и лишь в районе ушей быть наиболее пышными. Переход от концов волос к ушам в этом случае должен быть плавным, создавая овальную линию боковых участков причёски. Выполнение этих условий помогает скрыть неправильную форму головы. Таким образом, главное внимание обращается не на элементы причёски, а на её форму. Эффективен и такой приём: слегка выделить деталями причёски затылок, тогда внимание постороннего наблюдателя будет отвлечено от недостатков лица. Не рекомендуется полностью открывать уши или оставлять их полуоткрытыми, так как в этом случае не удаётся добиться плавной овальной линии боковых частей причёски, которые являются основными. Также нежелательно оставлять слишком длинные волосы на шее, это подчёркивает неправильную форму головы. Несмотря на то, что неправильную форму головы можно скрыть только формой причёски, не следует забывать и о линиях причёски – при слишком сжатой форме головы должно быть меньше вертикальных линий.

**Для приплюснутой формы головы.** Рекомендуется высокая причёска, обязательно с чёлкой, причём с самой разнообразной. Уши полужакрыты или открыты полностью. Самая широкая часть причёски проходит по линии разреза глаз. Форма причёски симметрична, напоминает перевернутый конус, вершиной которого является подбородок. При укладке волос нужно стремиться к тому, чтобы не было острых углов. Не рекомендуются причёски без чёлки. Не следует сужать причёску по линии разреза глаз, так как в этом случае не удастся полностью скрыть дефект формы головы. Волосы не должны быть ниже линии подбородка. В случае нарушения этой рекомендации будет довольно трудно избежать прямых линий в причёске, что отрицательно скажется на её окончательном виде.

**Для лица с тяжёлым подбородком.** Рекомендуется причёска, в которой основное внимание будут привлекать её боковые части в районе щёк. При этом главный недостаток лица будет не так заметен для постороннего взгляда. Чёлка в такой причёске должна играть также отвлекающую роль. Форма чёлки не имеет значения. Длина волос при таком дефекте лица очень важна: они должны быть немного выше линии подбородка.

Не рекомендуется причёска, все детали которой сконцентрированы на затылке. Особенно противопоказан строгий пучок. Несмотря на то, что причёска такого рода сама является тяжеловесной и должна, казалось бы, отвлекать внимание от тяжёлой челюсти, но этого не происходит, а, наоборот, выделяются две противоположные детали – подбородок и пучок. Таким образом, при этом дефекте нельзя открывать лицо. Не следует включать в причёску детали, создающие впечатление контраста по сравнению с подбородком. Однако нельзя и утяжелять их. Следовательно, необходимо найти такое решение, при котором детали причёски, не контрастируя резко с подбородком и постепенно удаляясь от лица, переходят в мелкие или крупные формы.

**Для лица со старообразной линией подбородка.**

Рекомендуется высокая причёска, основной линией которой являются идущие вверх волосы. В этом случае открывается линия подбородка. Направленные вверх волосы производят более эффектное впечатление, чем падающие вниз. Особенно эта форма причёски украшает немолодое лицо. Детали причёски должны быть достаточно строгими, так как излишняя лёгкость может контрастировать с линией подбородка. Чёлка в этом случае должна быть более заметной. Не рекомендуется причёска, выполненная из воздушных локонов, идущих по линии подбородка. Она будет привлекать излишнее внимание к чертам лица, которые необходимо скрыть. Неприемлема причёска, в которой преобладают прямые линии, направленные сверху вниз. Отсутствие чёлки в причёске отрицательно скажется на её окончательном виде.

**Для лица со срезанным подбородком.**

Рекомендуется такая причёска, в которой уши полужакрыты. Следовательно, при стрижке нельзя оставлять волосы ниже мочек ушей.



Этим приёмом удаётся настолько выделить подбородок, что дефект его становится почти незаметным. Основные детали причёски концентрируются в её верхней части, опускаясь на лицо в районе линии разреза глаз. На шее волосы короткие, постепенно сходят «на нет». Такая удлинённая форма стрижки придаёт причёске законченный силуэт, компенсируя оголённость линии подбородка. Чёлка может быть самой разнообразной, но она не должна слишком сильно закрывать лоб. Лучше смотрится вариант боковой чёлки.

Не рекомендуется длина волос, не позволяющая поднять причёску выше линии подбородка. Обрамляющие лицо волосы, ниспадая свободными завитками до подбородка, совсем скроют его. Неприемлемы также причёски, в которых нет чёлки и все детали сосредоточены на заднем плане. На фоне полностью открытого лица дефект подбородка будет заметен.

**Для лица с широкими скулами.** Рекомендуется причёска с длиной волос, позволяющей полностью закрыть выступающие скулы. Все детали причёски должны быть сосредоточены впереди на нижней части лица. Причёска может быть, как с чёлкой, так и без неё. Можно сделать короткий полупробор, прямой или косой. Второй предпочтительнее, он создаст в причёске некоторую асимметричность, которая будет отвлекать внимание от основного недостатка лица. Форма причёски в этом случае играет немаловажную роль. Рекомендуется конусообразная форма, в которой наивысшей точкой будет затылок.

Не рекомендуется причёска с гладко зачёсанными от лица вверх волосами: она лишь подчеркнёт выступающие широкие скулы, также нежелательна круглая форма причёски. Противопоказаны коротко подстриженные на шее волосы. Даже с вытянутой формой затылка причёска будет выглядеть куцей. Прямой полный пробор сделает её симметричной, что нежелательно при данном дефекте лица. Неприемлема причёска, состоящая из слишком мелких деталей, горизонтальных линий также следует избегать.

**Для лица с низким лбом.** Рекомендуется причёска с возможно более полной, но не длинной чёлкой. Она может прикрывать лишь линию роста волос на лбу. Волосы в такой причёске должны быть уложены круто вверх от чёлки, как бы продолжая линию лба. Таким приёмом удаётся скрыть недостаток и создать иллюзию вполне нормального строения лба. Уши желательно открыть. Однако такой вариант возможен лишь при отсутствии других недостатков лица, при которых открытые уши противопоказаны. Причёска должна стать лёгкой, непринуждённой. Хорошо смотрятся воздушные колечки и локоны, как бы слегка тронутые ветром. Основные детали причёски располагаются на теменной и лобной частях головы. Предпочтительна короткая конусообразная на шее современная стрижка. Не рекомендуется любая причёска, в которой отсутствует чёлка. Никакие другие детали, кроме чёлки, не помогут скрыть этот недостаток лица. Неприемлема также причёска, в которой волосы со лба зачёсаны назад и преобладают прямые линии. В этом случае не обеспечивается необходимая

высота причёски от линии роста волос на лбу, если она выполнена с чёлкой.

**Для лица с высоким лбом.** Рекомендуется закрыть высокий лоб чёлкой. Это не новый, но наиболее эффективный приём. Полной и длинной чёлкой он выполнит первую часть задачи – будут сглажены недостатки лица. Чтобы подчеркнуть достоинства лица, не нужно загромождать причёску деталями. Для лица со слишком высоким лбом выбирается вариант причёски, в котором есть чёлка, а остальные волосы зачёсаны от лица, открывая его. Открытое лицо будет отвлекать внимание от высокого лба. Если помимо высокого лба имеются высокие скулы, то приходится закрывать и их специфическими деталями.

В практике часто встречаются *лица с несколькими недостатками*. В каждом случае вопрос выбора наиболее приемлемой причёски нужно решать, исходя из индивидуальных особенностей лица. Например, для лица со слишком высоким лбом выбирается вариант причёски, в котором есть чёлка, а остальные волосы зачёсаны от лица, открывая его. Открытое лицо будет отвлекать внимание от высокого лба. Если помимо высокого лба имеются высокие скулы, то приходится закрывать и их специфическими деталями причёски. Не рекомендуется высокая причёска без чёлки, но даже с чёлкой высокая причёска неуместна. Нежелательны коротко и ровно остриженные на шее.

**Для лица с узким лбом.** Рекомендуется короткая, но пышная причёска. Основные детали располагаются на уровне висков, закрывая с двух сторон лоб лёгкими прядями. Эти пряди могут быть одинаковыми, но предпочтительнее различные по форме пряди, создающие желательную в данном случае асимметрию в причёске. Самая широкая часть в причёске должна находиться на уровне разреза глаз. Очень уместны небольшие проборы, прямые или косые. Они особенно рекомендуются для негустых волос. С помощью проборов удаётся создать впечатление достаточно густых волос.

Не рекомендуется причёска, в которой её нижняя часть шире, чем верхняя. Гладко зачёсанные назад или вверх волосы не позволят скрыть часть лба, как это можно сделать с помощью чёлки.

**Для лица с большими оттопыренными ушами.** Рекомендуется любая причёска с закрытыми ушами. Если в силу каких-либо причин это невозможно сделать, приходится прибегать к другим приёмам. Один из них – увеличение формы головы за счёт пышности причёски. Причём если сделать пышными боковые стороны причёски, то соответственно приходится поднимать и волосы на теменной части, чтобы голова не казалась приплюснутой. Следовательно, нельзя слишком увеличивать боковые стороны причёски. В такой причёске наиболее широкая её часть не должна быть дальше от поверхности головы, чем кончики оттопыренных ушей. Очень хорошее впечатление производит причёска в форме перевёрнутого конуса, в котором уши полузакрыты. Являясь как бы продолжением линии подбородка, причёска поднимается вверх, постепенно расширяясь, и достигает в районе кончиков ушей наибольшей ширины. Затем она начинает

постепенно сужаться, создавая овальную форму в верхней части головы. Не рекомендуется затягивать гладко зачесанные на висках волосы. В таком варианте причёска, конечно, не только не скрывает недостатков лица, но, наоборот, лишь подчёркивает их. Не рекомендуется асимметричная причёска, в которой одно ухо закрыто, а другое нет. Противопоказаны причёски, детали которых повторяют форму, и направление оттопыренных ушей, хотя на первый взгляд кажется, что именно такими деталями можно сгладить впечатление.

### **2.6.3. Коррекция особенностей фигуры**

Помимо наиболее типичных недостатков лица, на выбор причёски большое влияние оказывает и рост. Причёску, одежду, лицо, фигуру следует рассматривать как единое целое, ансамбль, в котором всё должно быть пропорционально соотношению между размерами головы и туловища. На выбор влияют особенности телосложения, фигуры человека.

**Высоким и крупным женщинам** следует отказаться от причёсок, которые оптически удлиняют фигуру: высоких укладок, гладко зачесанных или длинных, распущенных по плечам волос. Идеально подойдут объёмные причёски, в которых длина волос достигает мочки уха.

**Маленьким и полным женщинам** рекомендуют носить легкие кудри, локоны, волнистые волосы. Подходят причёски, которые зрительно удлиняют фигуру: пучки, узлы, ракушки.

**Маленьким и худым женщинам** идеально подходит длинное обычное или градуированное каре. Специалисты рекомендуют таким женщинам носить объёмные причёски из полудлинных волос и отказаться от коротких стрижек.

**Человеку маленького роста** нельзя рекомендовать высокие и полные причёски. Они нарушат нормальное соотношение между размерами головы и туловища.

**Для лиц высокого роста** нежелательны маленькие причёски. Здесь приемлемы полные причёски, выполненные из крупных деталей, тогда как маленькому росту будет соответствовать причёска, по размеру гармонирующая с ним и состоящая из мелких деталей.

При выборе причёски учитывают также структуру и качество волос. Жесткие волосы не требуют специального ухода, люди с такими волосами могут выбрать стрижку любой длины.

Тонкие мягкие волосы подстригают, так как причёски из длинных распущенных волос оптически утончают волосы. Подходят причёски из полудлинных и коротких волос с завернутыми по направлению к лицу прядями. Специалисты советуют сделать химическую завивку от корней волос, она придаст необходимый объём, сделает их более жесткими. Подойдут также причёски с длинной челкой.

При жирных волосах рекомендуют делать причёски из коротких и полудлинных волос. Если волосы очень жирные, делают химическую

завивку, которая подсушивает волосы и уменьшает выделение кожного жира. Для того чтобы увеличить объем редких волос, делают прически с кудрями.

В элегантном возрасте женщина всегда хочет выглядеть моложе. И использует для этих целей все: макияж, одежду и, конечно же, волосы. Как правильно подобрать прическу, чтобы подчеркнуть свою женственность и чувствовать себя уверенной и неотразимой с учетом возраста?

**Прическа в 35 лет.** Физиологически в этом возрасте у женщин меняется овал лица и появляется второй подбородок, поэтому стилисты рекомендуют подбирать прически с учетом типа лица. Например, если вы выбираете короткую стрижку, то должны помнить, что, подчеркивая, таким образом, овал лица, можно сделать заметным и второй подбородок. Для этого возраста отлично подойдут любые варианты стрижки боб, а также прически с асимметричной челкой. Если у вас длинные волосы, то можно подобрать ступенчатую стрижку, либо завить их. Чтобы придать своему облику молодости и элегантности, можете сделать конский хвост или различные варианты пучков.

**Прическа в 40 лет.** Короткая стильная прическа подойдет, если: форма лица это позволяет; если у вас мелкие или, напротив, слишком крупные черты лица; если у вас хорошо оформленная, твердая линия подбородка, красивая шея, правильная форма головы, четкий рисунок бровей. Короткая стрижка особенно гармонично сочетается с модной одеждой, безукоризненным маникюром и идеальной укладкой.

Самый беспроигрышный вариант - многослойные стрижки. Во-первых, они смотрятся достаточно стильно и эффектно, а во-вторых, они придадут нужный объем любым, даже самым редким волосам. Также остановите свое внимание на легких локонах, упругих кудрях - все это выглядит не только соблазнительно, но и достаточно свежо и молодо. Если вам чуть за 40, попробуйте выполнить окрашивание волос в разные цвета. Однообразное окрашивание лишает прическу объема, а кожу сияния. Чтобы оживить волосы, сделайте, например, трехцветное мелирование. Его оттенки должны быть не такими яркими, как основной цвет.

**Прическа в возрасте 50+.** Большинство в этом возрасте уже бабушки. А это самый главный повод выглядеть подтянутой, элегантной и модно подстриженной (рисунок 2.12). Выбирайте среднюю длину волос (до плеч), потому что она удобна (волосы можно носить как собранными, так и распущенными), и прически на основе такой длины в этом возрасте смотрятся гораздо интереснее и привлекательнее. Не забывайте о многослойных стрижках: они легко укладываются феном и обрамляют лицо, удачно пряча его мелкие недостатки. Подбирайте стильные, но простые стрижки и прически. Подбирая краску для волос, помните, что светлые тона молодят, а темные - старят.

**Прическа, если вам почти 60.** Идеальным решением для вас станет короткая стрижка и укладки на ее основе (но, опять-таки, с соблюдением всех правил подбора). Она упрощает уход за волосами и подразумевает регулярное состригание секущихся кончиков волос. Женщинам средних лет

следует остановить свой выбор на коротких стрижках, так как они омолаживают. Полудлинные волосы делают женщину старше. Тем, кто не привык к очень коротким волосам, подойдет длина волос до уровня плеч. Такая стрижка помогает легче создавать разные прически для женщин 60 лет.

Самый простой вариант - аккуратный пучок, ракушка или узел, которые подчеркнут свежесть и энергичность. Красивые прически для женщин 60 лет можно создать из волос серебристого цвета: в седине есть что-то благородное. К сожалению, большинство его обладательниц стремятся перекрасить волосы, чаще всего в светлые тона, но далеко не каждой женщине идет блонд. Оставив цвет без изменений, можно во многом выиграть.

Рекомендации как подобрать прическу, помогут оставаться молодой, элегантной и привлекательной вне зависимости от возраста.

Подходят короткие стрижки и химическая завивка. Длинные волосы регулярно (раз в 1,5—2 месяца) подстригают на 1 см, эта процедура помогает удалить ломкие, посеченные волосы и придать прическе аккуратный вид.

Полудлинные волосы также рекомендуют регулярно подравнивать. Однако, если такие волосы очень секутся, необходимо подстричь их лесенкой, удалив все поврежденные кончики.

Короткие волосы требуют регулярной стрижки и укладки. Особенно важно правильно подобрать прическу при вьющихся волосах, так как они нуждаются в особом уходе.

Выбранная прическа должна обязательно соответствовать роду профессиональной деятельности. Так, например, женщины, которые работают в медицинской сфере, должны исключить прически из длинных распущенных волос. Женщинам, имеющим дело с гостиничным бизнесом и туризмом, подходят даже самые экстравагантные прически. Работа в министерстве, правительстве и научной сфере требует строгих причесок.

#### **2.6.4. Коррекция возрастных изменений**

«Поплывший» овал лица – проблема многих женщин старше 45 лет именно в этом возрасте обычно появляются мысли о косметических процедурах, уколах и всяческих изощрениях, которые помогут коже былую упругость, эластичность и сделать ее более подтянутой. Но нет ничего проще, чем спрятать возникшие «неприятности» за правильно подстриженными и красиво уложенными волосами.

Общие советы по подбору стрижек и причесок для обвисшего овала лица.

- Стрижка должна быть максимально «живой» и органичной.
- Не следует делать густых и плотных челок, прямых, массивных прядей, толстых линий среза и добиваться идеальной гладкости укладки.
- Чем больше четкости и ровных линий, тем тяжелее щеки, скулы, нижняя часть лица.



- Следует избегать однотонного окрашивания, особенно откровенного блонда и иссиня черного цветов. Они всегда привлекают внимание.
- Окрашивание мультикolor с использованием нескольких теплых оттенков и направленности, сочетающиеся между собой по текстуре – хороший вариант.
- Один из самых универсальных видов стрижек, визуально корректирующих лицо и придающих ему правильную форму – асимметричный боб.
- Слишком короткая макушка и затылок – табу
- От длинных волос, гулек и хвостов лучше отказаться.



Рисунок 2 .12 - Прически для женщин возраста элeгант

## **2.7. Прически специального назначения.**

### **2.7.1. Особенности выполнения свадебных причесок**

Свадебные прически. Выбор идеальной свадебной причёски — вопрос, волнующий любую невесту. Каждая девушка в этот самый важный день ее жизни мечтает выглядеть неповторимо и волшебно. Соблюдение нескольких несложных правил поможет выбрать беспроегрешный вариант причёски, который подчеркнёт индивидуальность невесты и завершит продуманный образ.

Особое внимание следует уделить причёске новобрачной, потому что именно эта часть образа является одной из основных. Выбирая причёску и аксессуар для невесты нужно заранее продумать весь образ, так как причёска, платье и макияж невесты должны дополнять друг друга.

*«Собранные» свадебные прически.* Девушкам, остановившим свой выбор на «собранных» свадебных причёсках, рекомендуются убранные волосы, которые выглядят торжественно и являются очень практичным

решением. Современные свадьбы становятся все экстравагантнее и динамичнее, а значит, укладка должна не только шикарно выглядеть, но и доставлять невесте минимум неудобств.

Кому подойдет данный тип причёсок? «Собранные» причёски идут абсолютно всем. Здесь нет ограничений по длине волос или овалу лица. Хороший специалист сможет создать высокую причёску, которая украсит каждую девушку, и подчеркнёт все ее достоинства. Особенно выразительно собранные волосы смотрятся на девушках, обладающих выразительными, крупными чертами лица. Ведь высокие причёски открывают шею и плечи, привлекают внимание к макияжу и украшениям.

*Асимметричная причёска или причёсок «набок».* Асимметричные свадебные причёски хорошо подойдут девушкам с овальной и вытянутой формой лица. Большинство таких укладок выполнены в греческом стиле. Прекрасный вариант, сочетающий в себе практичность и женственность, придающий девушке дополнительное очарование. Прическа одинаково хорошо смотрится, как на светлых, так и на темных волосах. Также она подойдет обладательницам и прямых, и кудрявых волос. Правильно оформленная, такая причёска добавит шарма и изысканности любой невесте.

Важно, чтобы волосы были ухоженными, здоровыми и блестящими. Лучше всего такая причёска смотрится на длинных волосах. Самый простой вариант: распущенные локоны, зачёсанные на одну сторону. Все детали образа должны быть исполнены идеально. Прическу можно украсить декоративными элементами: заколками, цветами, даже диадемой. Стоит обратить внимание — чтобы аксессуары не перетягивали на себя излишнее внимание, Аксессуары должны дополнять общий образ. Особое внимание стоит уделить гармоничному сочетанию такой причёски и свадебного платья. В данном случае предпочтение стоит отдать платьям с оголенными плечами, декольтированным моделям или платьям с глубоким вырезом. Асимметричные причёски можно очень эффектно подчеркнуть, надев длинные серьги. Это позволит визуально вытянуть шею, добавит невесте благородства и изысканности.

«Хвост». Принято считать удобной причёской на каждый день. Однако современные свадебные веяния доказывают, что такая причёска может стать идеальным решением свадебного образа, который выигрывает своей «простотой» у сложных укладок и различных плетениях. Такая причёска подойдет для молодежной свадьбы или свадьбы в современном стиле, где допустима легкая небрежность в укладке. Также такая причёска очень подойдет девушкам, носящим чёлку или укрывающим чёлку на бок. Хвост — хорошо подчеркнет стиль и характер. Несмотря на всю простоту такая укладка, придаст невесте яркости и элегантности. Хвост отлично завершит образ современной невесты. Это модная и актуальная сегодня прическа, но она также должна идеально сочетаться с платьем невесты и общей стилистикой мероприятия.

Вариантов свадебной причёски существует бесконечно много: начиная от классики и заканчивая более гламурными и «модерновыми» исполнениями. Единственное «требование» данной причёски — это густота и длина волос, иначе такой вариант просто не будет смотреться. Конечно, возможно наличие постижерных изделий или накладных прядей.

Если не хватает естественного объема актуально воспользоваться щипцами или сделать начес. Начес следует делать предельно аккуратно, избегая «петухов» и «бугров». Можно воспользоваться и накладным хвостом.

Среди огромного количества вариантов, как можно заплести хвост, необходимо отталкиваться в своём выборе от стиля платья и аксессуаров. Для наряда в стиле «минимал» хорошо подойдёт прямой хвост, объемный или гладкий; для романтического платья стоит выбрать более сложный волнистый хвост или высокий, состоящий из локонов. Не меньше вариантов и для выбора основания прически: хвост можно обернуть прядями волос, добавить подходящие аксессуары,

*Пучок* – это бесспорно самый стильный и распространённый вариант свадебной причёски. Он так популярен уже хотя бы потому, что, если исполнен правильно, подойдёт абсолютно каждой девушке. Существует огромное количество вариантов этой причёски, способной вмиг преобразить внешность любой невесты. Самое важное здесь, опять-таки, учитывать фасон платья. Пучок отлично сочетается с открытой спиной или плечам. Также он подойдёт к декольтированным нарядам или длинному узкому платью. При выборе формата такой причёске следует учитывать:

Свадебный пучок делается объемным, если и юбка платья сама по себе пышная (это нужно для того, чтобы визуально голова невесты не казалось маленькой в сравнении с объемным подполом).

Гладкую причёску стоит выбрать, если наряд сшит гладкой ткани: атласшёлк или сатин (девушкам размера плюс-сайз подойдёт объемный пучок) Уместно, если платье простого фасона, украсить волосы жемчугом, стразами или цветами. Не стоит перегружать образ кружевом или обилием сверкающих камней.

Длинные волосы – это прекрасная основа для создания стильных и оригинальных свадебных причёсок. Выбирая подходящий вариант укладки, нужно учитывать тип локонов, форму лица и, конечно же, свои личные пожелания.

### **Свадебные прически на длинные волос с фатой.**

*Фата* – неотъемлемый элемент свадебной церемонии. Без нее образ невесты остается не законченным и не гармоничным. Благодаря фате создается атмосфера праздника, а еще она словно окутывает виновницу торжества загадочным ореолом.

Высокие прически с фатой. Такие укладки всегда выглядели изысканно и элегантно. Чаще всего девушки выбирают вариант прически, при котором волосы собираются в стильный высокий пучок. Его можно сделать аккуратным и гладким, а также лохматым и кудрявым. Фата крепится под

него, чтобы не было заметно. Но здесь есть одно важное условие – не делать пучок на бок.

Выполнять такой вариант высокой укладки можно с зачёсанными волосами и с пробором. Второй вариант будет немного простить причёску, а подойдет она к прямому или короткому платью.

*Техника выполнения ажурного пучка.* Пряди помыть, обработать муссом. Высушить при помощи фена, вытянуть утюжком. Выделить область челки или нетолстую длинную прядь около лица. Оставшиеся волосы собрать в хвост на макушке. На основание хвоста надеть специальный поролоновый валик, который подходит по цвету к локонам. Хвост поделить на 2 части. Каждую залакировать и свернуть по кругу поролонового валика. Закрепить пряди шпилькой. Вторую часть волос также залакировать и выложить узором по периметру головы. Готовую укладку закрепить лаком.

*Техника выполнения пучка из кос.* Волосы собрать в высокий хвост и закрепить его резинкой на макушке. Челку зафиксировать невидимкой. Под хвостом на макушке расположить поролоновую накладку. Поделить волосы на 4 части и каждую заплести в косу. Чтобы пряди стали объемными в косах, их вытянуть. Волосы у лица поставить при помощи плойки.

Общие рекомендации. Собранные волосы подходят абсолютно всем невестам. Такая причёска всегда актуальна и практична, никогда не выйдет из моды и имеет бесчисленное множество вариантов, среди которых всегда можно найти подходящий вариант.

При выборе причёски самым важным является общая гармоничность и завершенность образа. Причёска и платье должны дополнять друг друга, перекликаться и быть выполнены в одном стиле.

*Укладка с прямой челкой.* Такая челка отлично смотрится как с распущенными, так и собранными локонами. А вот от укладок с плетением нужно отказаться, так как косы будут перегружать причёску. Кроме этого, не рекомендуется слишком густая челка, так как будет утяжелять лицо.

Если выбран вариант с распущенными волосами, то лучше всего подходят кудри и волны. При этом сама челка должна быть прямой. С такой причёской можно смело воплотить образ сказочной принцессы. Платье выбрать спокойное и сдержанное, без оборок и кружевных элементов.

Если нужно собрать волосы, то подходящим вариантом станет причёска ракушка. Она выгодно подчеркнёт нежность и элегантность образа.

*Причёска с косой челкой.* Этот вариант челки – универсальный, так как сможет украсить любую укладку. Причёски с ней смотрятся, как игриво, так и романтично. Все зависит от того, какой стиль выберет невеста.

Косая челка отлично выглядит в тандеме с начёсом, при котором часть волос зачесывается назад, а оставшаяся часть делается распущенной. Этот вариант укладки придаст облику легкость и свежесть. Локоны можно подобрать в высокую причёску, декорировав ее такими аксессуарами, как: изящный ободок, лента, цветы, диадема.

Иногда можно поэкспериментировать с разными техниками плетения. С косой челкой интересно смотрится ажурная коса, выполненная на один бок.

*Укладки с длинной челкой.* В данном случае невеста может сама решить, какую свадебную прическу она хочет видеть: с челкой или без, так как длинные волосы можно спрятать под прическу и открыть лоб. Если такой вариант не подходит, то можно зачесать локоны на одну сторону закрепить их красиво декорированной заколкой, чтобы они не падали на глаза. Следующий удачный вариант предполагает деление челки на равные части, которые будут выгодно обрамлять лицо, но только при условии, если оно овальной формы.

*Свадебные прически из длинных волос с диадемой.* Диадема – это украшение для настоящих королев. Она прекрасно дополнит прическу с челкой. Как правило, располагают декор на месте, где она начинается. Причем украшение может быть изящным и маленьким или, наоборот, роскошным с множеством страз. А вот челка может быть любой: прямой, косой, короткой или длинной. Диадема – это интересный аксессуар, который делает образ сказочным. Это отличный вариант воплотить свои детские мечты, когда все девочки хотели стать настоящими принцессами. К такому образу подходит пышное платье без бретелек с прямым корсетом. Если волосы нужно оставить распущенными, то подойдет прическа с локонами. Разрешается небольшой начес.

*Свадебные прически на длинные распущенные волосы.* Это вариант самый удачный для создания свадебного образа. А чтобы распущенные волосы смотрелись гармонично, их нужно правильно уложить, выбрав оптимальный способ укладки.

*Локоны.* Романтические крупные локоны – это классика, которая никогда не выйдет из моды. Объемные кудри, спадающие на плечи невесты, отлично будут смотреться в тандеме с подвенечным платьем. Элегантные локоны интересно смотрятся с фатой и без нее. Если используется второй вариант, то для декора использовать такие элементы: бусинками; перья; ленты.

*С плетением.* Хотя имеется множество способов создания прически с элементами плетения, самым распространённым остается косичка «рыбий хвост». Она прекрасно гармонирует с подвенечным платьем, а еще оголяет шею и плечи невесты. Кроме этого, форма косы позволит украсить голову стильной шляпкой или вуалеткой. Лучше всего сделать «рыбий хвост» асимметричным, тогда коса приобретёт интересный вид.

*С прямыми волосами.* Если невеста не желает завивать локоны, то она сможет выглядеть не менее привлекательно и роскошно с длинными волосами. А придать причёске интересный вид помогут различные украшения и аксессуары. На выпрямленных прядях отлично выглядят специальные стразы: их нанизывают на прочную леску и фиксируют к основанию волос при помощи силиконового крепежа. За счет легкого мерцания камней образ становится более загадочным и сказочным.

*Косы на длинные волосы.* Эффектные переплеты и объемные косы уже на протяжении длительного времени пользуются спросом не только среди невест, но и обычных девушек. Заплетенная коса отлично держит свою



форму, при этом выглядит торжественно и чарующе. Любой вариант плетения будет смотреться интересно. Можно выбрать, как ажурную косу, так и «рыбий хвост». А придать укладке торжественности помогут различные элементы декора: стразы, цветы, бусы. Кроме этого, волосы можно заплести по всей длине или использовать только малый элемент.

Важно, чтобы косы были не простыми. Можно выполнить плетение из локонов, французскую косу или создавать элемент от корней. Если используется последний способ, то нужно воспользоваться фатой, которая крепится к затылку. Стильно и привлекательно выглядит объемная французская коса. Ее кончики можно накрутить на плойку. А украсить нитями со стразами или цветами. Если подобные аксессуары будут использованы, то фата должна быть упрощенного варианта.

*Хвост на бок.* Обычный хвост для свадебного торжества не подходит. Но если завязать его на одну сторону, то это полностью меняет дело. Существует несколько вариантов такой причёски:

1. Кудрявые локоны в хвосте придают образу торжественности и нежности. Для их создания подойдет пойка или бигуди

2. С начесом. Для создания укладки вначале начесать волосы, закрепить их лаком и завязать хвост резинкой. Свободные концы подкрутить плойкой

3. С гладкими локонами. В этом случае не обойтись без утюжка для выпрямления волос.

*Ракушка.* Эта причёска выглядит очень интересно и необычно. Делать ее просто: нужно скрутить волосы в одну сторону и закрепить при помощи шпилек. Но чтобы укладка не выглядела буднично, ее украсить красивой заколкой со стразами. Подойдет такой вариант для создания образа с фатой и без нее.

*Бант.* Эта прическа сегодня очень популярная среди невест. И это не удивительно, так как она делает образ стильным и изящным. Бант отлично подойдет для венчания и церемонии бракосочетания. Суть укладки в наличие распущенных волос на затылке и импровизированного банта, который может располагаться на макушке или немного ниже.

*Ретро пучок.* Эта прическа смотрится стильно и сочетается практически с любым подвенечным платьем. Порядок выполнения. Волосы расчесать и сделать высокий хвост, завязав его резинкой. Теперь взять резинку поплотнее и передвинуть к основанию хвоста. Пряди равномерно распределить около валика, зафиксировать их тонкой резинкой, надетой сверху. Волосы, выходящие из резинки, обернуть около пучка и закрепить всю укладку красивыми шпильками с бусинками.

*Длинные волосы* – это отличный «материал» для создания красивых, стильных и праздничных причесок. В день свадьбы каждая невеста мечтает выглядеть по-особенному, а предложенные варианты укладок помогут ей в этом. Останется только определиться с выбором платья и макияжа.

## **2.8. Выполнение фантазийных и конкурсных причесок**

### **2.8.1. Особенности выполнения фантазийных причесок**

Фантазийный стиль не является выражением моды сегодняшнего дня. В его основе фантастические образы прошлого и видение будущего. Фантазийный стиль не имеет строгих границ и чётких рекомендаций. Это всегда море фантазии плюс элементы любых стилей и их необычное и смелое сочетание. Фантазийные причёски — это разнообразие, декоративность, необычность форм, деталей, цвета. Эти прически построены на основе легенд сказок или за основу берется мир флоры и фауны. Этот вид прически требует больших технологических знаний и умений. Эти прически дают возможность мастеру проявить свои творческие способности. В них находят свое выражение новые линии и формы, а также совершенство технических приемов.

Современная мода пестрит своими идеями и новыми находками. Но, не смотря на жесткую конкуренцию за потребителя находятся дизайнеры, которые поддавшись порыву творят в необычной манере. Их видение уводит нас в мир грез и иллюзий, фантазий и волшебства. Это некое новое прочтение романтики. Фантазийный стиль наполнен красками, фееричностью и загадочностью. Он завораживает и притягивает взгляд.

Основные характеристики этого стиля: нереальность, сюрреалистичность, сказочность, странность и смелость. Этот стиль не имеет четких границ. Конечно, в большей степени его место на подмостках театра и цирка, тематических балов и карнавалов, модных тусовок, праздничных шоу и фантастических фильмов. Его вариативность зависит от воображения дизайнера и требований заказчика, если таковой имеется.

Фантазийные причёски — это подиумные причёски, которые находят своё выражение в новых формах, технических приёмах.

Фантазийный стиль не является выражением моды сегодняшнего дня. В его основе фантастические образы прошлого и видение будущего. Фантазийный стиль не имеет строгих границ и чётких рекомендаций.

Это всегда море фантазии плюс элементы любых стилей и их необычно смелое сочетание. Фантазийные причёски — это разнообразие, декоративность, необычность форм, деталей, цвета. В основном фантазийные прически используются для конкурсов, карнавалов, в фотосессиях для журналов, тематических вечеров. Перед тем как выбрать фантазийную прическу необходимо полностью подобрать образ модели: одежда, макияж, аксессуары.

Современная мода крайне полярна. Сегодня на пике популярности естественность и натуральность, но все чаще мы сталкиваемся с авангардом и экспрессионизмом. В чем он проявляется? Такое явление, как фантазийные прически, приобретает огромную популярность. Необычные творения парикмахеров теперь можно встретить не только на

подиумах, но и в повседневной жизни.

Фантазийный стиль в прическах. Для особых случаев Большинство людей, конечно же, выбирает такой вариант укладки волос в качестве дополнения к роскошному или экстравагантному вечернему туалету. Считается, что наиболее уместен фантазийный стиль в прическах на тематических мероприятиях, на особенно торжественных банкетах и праздниках. Исходя из особенностей вашего наряда, стилист сможет подобрать для вас тот вариант укладки, который выгодно подчеркнет образ. Чаще всего креативные и нестандартные прически делаются за счет начесов, замысловатых форм и множества нестандартных аксессуаров. На фото ниже представлен вариант подобной укладки. Выглядит он как из сказок и навеивает магические и волшебные впечатления.

Креатив каждый день. Фантазийная прическа может быть и повседневным вариантом, если вы человек творческий, независимый и нестандартный. Их отличие от предыдущей категории в том, что сделать их можно дома своими руками, они проще и скромнее. Чаще всего это нестандартные плетения, объемные пучки, небольшие начесы. В большинстве случаев повседневные креативные прически — это образы героев фантастических фильмов и книг, в которых далекое прошлое граничит с далеким будущим.

Прическа как стиль жизни. Чаще всего заветный эффект фэнтези в прическах достигают за счет выбривания определенного узора в одной части головы. Он заметен только при грамотном распределении волос, что, собственно, и делает прическу уникальной.

Еще один вариант нестандартного результата - окрашивание. Это могут быть пряди экстремальных оттенков, или же просто контраст, созданный за счет градации естественных тонов.

Интересные факты. Для многих данная тема может показаться новой, но на самом деле с фантазийными прическами все мы знакомы очень давно. Самое поразительное, что появляться они стали в рекламе, в клипах, а в последствии в кинематографе. В клипе певицы Red Fox "Согрей мое сердце" нам показывают готическую вечеринку, на которой все барышни с нестандартными укладками. Каждая женщина хоть раз в жизни должна почувствовать себя героиней сказки. Помочь в этом сможет грамотно подобранная фантазийная прическа. С ней можно отправиться на тематическое мероприятие или на вечеринку, где вы точно будете в центре внимания. Самое главное, чтобы укладка была продолжением образа и отражением личности.

### **2.8.2. Особенности выполнения конкурсных причесок**

Конкурсные прически всегда креативны и оригинальны, пафосны и провокационны. Конкурсные прически — это демонстрация вкуса, умений и полета фантазии мастера.

Конкурсная прическа предназначена украшать человека. Поэтому она

должна не только отвечать особенностям внешних данных человека, но и быть индивидуально неповторимой. Поскольку конкурсную прическу делают в особых случаях, то она, как правило, оказывается связанной с использованием нарядного туалета и, является полноправной частью костюма. Прическа, выполненная участником конкурса, не должна быть банальной, она должна иметь интересную композицию, оригинальную окраску, содержать сложно выполнимые элементы, только тогда можно будет судить о высоком профессиональном уровне мастерства.

Создание конкурсной прически - на редкость сложный, кропотливый процесс, требующий максимальной сосредоточенности, немалой фантазии и отличного владения навыками работы. Затраченные усилия и время всегда себя оправдывают - получается настоящий шедевр парикмахерского искусства. В основном конкурсные прически используются в показах или на конкурсах. Мастера разного профиля показывают свое мастерство и выражают свои идеи и замыслы. Рассматривая исторические прически древних времен, а также текущего столетия, мы видим, что они отражают отдельные эпохи моды, т. е. вкус людей определенного времени. Вкус большинства людей к новому направлению моды развивается постепенно. В настоящее время более быстрой популяризации новых причесок во многом способствуют конкурсы парикмахеров.

**Конкурсные прически.** На сегодняшний день многие соревнования парикмахеров стали традиционными и приобрели устойчивое наименование «конкурс-показ». «Показ» в условиях конкурса имеет свою специфику и принципиально отличается, предположим, от показа работ во время демонстрации коллекций причесок для населения. В чем же разница? В общих рамках моды сосуществуют два параллельных пути ее развития. Один путь мода № 1 — это то, о чем в основном говорится в средствах СМИ, т. е. постепенное изменение бытовых моделей, разрабатываемых для непосредственного использования их людьми. Прически, отвечающие требованиям этой моды, мы видим в обществе, на улице, их ежедневно делают в парикмахерских это «мода большим тиражом» (на ее изменение иногда оказывает прямое воздействие «мода улицы»). Другой путь, мода № 2 в принципе имеет экспериментальный характер. Моду № 2 создают модельеры, улавливая и творчески осмысливая ожидаемые изменения моды и предлагая свои модели, являющиеся шагом к новому. Особенность этой моды заключается в том, что поиски во многом сводятся к профессионально специфическому экспериментированию с формой.

Разработка моделей новой формы часто ведется отвлеченно от таких житейских требований к прическе, как практичность, прочность, удобство, простота. Неподготовленный зритель, увидев конкурсные модели, может не заметить их связи с модой, настолько он будет ошеломлен изощренной сложностью их форм, необычностью декоративных решений, филигранной чистотой выработки, т. е. порой абсолютной непохожестью на то, что он привык видеть в бытовых прическах. Однако связь чаще всего имеется, и профессионал чутко ее улавливает, поскольку он знает, чем руководствуется

модельер, показывающий свою работу на конкурсе.

Мастер, выступающий на конкурсе, должен показать модель, наиболее полно выражающую его понимание моды, причем по возможности в ее развитии, т. е. отвечающую требованиям не только сегодняшнего, но и завтрашнего дня. Чтобы максимально конкретно показать свой замысел и привлечь внимание зрителей-профессионалов к новому решению, модельер всегда несколько утрирует детали, фиксируя их на определенном месте очень четко, а значит, новый силуэт и форму показывает в статичном виде. Учитывая соревновательный характер конкурса, да и по эстетическим соображениям он украшает модель технически трудновыполнимыми деталями и т. п., ведь убедить профессионалов в правоте своей идеи модельер может только при помощи самой высокой техники исполнения, поэтому многие конкурсные модели, особенно вида «большая фантазия», приобретают характер поистине уникальный.

Все эти усложнения призваны заинтриговать зрителя, вызвать его интерес и внимание, т. е. модельер стремится выгодно подать новую модель, показать, как можно оригинально обыграть новый силуэт. Поскольку глаз человека -- очень большой консерватор, новые формы людям поначалу кажутся странными, иногда некрасивыми. Опытный модельер, работающий на конкурсе, помогая глазу зрителя освоиться с новой формой, в той или иной степени использует эффект узнавания, т. е. старые и хорошо известные, привычные глазу детали вписывает в новую форму, или по-новому сочетает их между собой, или моделирование конкурсной прически задача не простая, с этим справится только хороший специалист. Воплотить в жизнь желаемый образ несложно благодаря помощи профессиональных парикмахеров, которые осуществляют моделирование прически исходя из типа и характера волос, пожеланий клиентов и иных факторов.

Что такое моделирование конкурсной прически: все основы и средства. Моделирование представляет собой процесс создания новых вариантов оформления волос, разработку на основе существующих моделей различных отличающихся модификаций, воссоздание образа по фотографии или рисунку. При помощи моделирования конкурсных работ происходит решение следующих задач: разработка новых моделей укладок и стрижек, соответствующих требованиям и пожеланиям общества; развитие новейших модных тенденций; формирование эстетической составляющей общественности за счет распространения художественных моделей причесок.

В задачи парикмахера-модельера входит отслеживание изменений в моде, касающихся одежды, макияжа, ювелирных изделий, поскольку это влияет и на варианты оформления волос. Понимание общей идеи модного направления дает возможность создания новых форм укладок, составляющих единый ансамбль с общим образом человека. Умение наблюдать и анализировать окружающую реальность – обязательное требование к парикмахеру, которое позволяет моделировать новейшие замыслы, отвечающие современным требованиям. Исследование зарубежного опыта



привносит в композицию элементы национальных деталей и форм.

Моделирование конкурсной прически способствует полнейшему перевоплощению человека. Оно дополняется выбранным образом: одеждой, макияжем, украшениями. На первое место здесь выступают в корне новые и оригинальные формы и силуэты, модные тенденции. В конкурсах ставка делается на безупречную технику выполнения и выразительность.

Важным фактором является и цвет волос. От него зависит эффектность конечного результата, отчетливость выполненных деталей и элементов. В конкурсных прическах лучше всего отображаются тенденции моды, характерные данному времени, благодаря чему новые модели обретают популярность. Конкурсные варианты убранства волос также классифицируются: среди них встречаются повседневные, вечерние и художественные

Конкурс – один из путей достижения успеха в карьерном росте, повышения мастерства и конкурентоспособности профессионала. Принимая участие в конкурсах по парикмахерскому искусству, модельер причесок имеет возможность самосовершенствоваться и само утверждаться, реализовывать собственные творческие замыслы и идеи, обмениваться профессиональным опытом. Благодаря конкурсам зажигаются новые яркие звезды по парикмахерскому искусству. Победа и поражение в конкурсах дают начало развития карьерного роста.

Конкурсные прически — это демонстрация вкуса, умений и полета фантазии мастера, поэтому именно здесь можно встретить самые разные решения — от вполне реалистичных до сумасшедших по своей смелости.

Большой процент конкурсных причесок носит сказочный, фантастичный характер. Тут чаще всего задействованы длинные волосы. Для таких экспериментов используют много лака-фиксатора, буквально заливая им волосы. Благодаря такому скульптурному подходу стилисты способны возводить целые башни на голове моделей. Часто используются изолированные пряди и плетение, когда прическа напоминает фигурно сплетенную корзину. В дополнение к форме играют и цветом, окрашивая пряди в разные цвета.

### **2.8.3. Практические работы**

#### *Практическая работа №1*

*Тема работы:* Основные элементы причесок.

*Цель практической работы:* Умение конструктивно мыслить и определять элементы причесок.

*Материалы для работы:* специальная литература, слайд шоу, бумага, карандаши.

Формирование практических навыков моделирования причесок и стрижек у студентов.

Учимся мыслить конструктивно.

Использование метода «Наглядное представление». Раздаточный материал.

Обучаемые и преподаватель готовят слайд шоу из 100 причесок и стрижек. Групповая дискуссия. Определяет элементы причесок. Озвучивает и дает определение. Групповая дискуссия. Индивидуальное определение основных элементов причесок.

### *Практическая работа №2*

*Тема работы:* Современные методики облегчения волос

*Цель практической работы:* Умение конструктивно мыслить и определять методики облегчения волос с учетом индивидуальных особенностей волос и пожеланий клиента.

*Материалы для работы:* специальная литература, модуль преподавателя, виде материал.

Формирование практических навыков моделирования причесок и стрижек. Учимся мыслить конструктивно. Использование метода «Наглядное представление». Раздаточный материал.

Преподаватель готовят слайд шоу, где показаны методики облегчения волос. Желательно показ видео технологий выполнения данных методик.

Преподаватель на модуле отрабатывает некоторые приемы.

Выбор лучших методик.

Групповая дискуссия.

### *Практическая работа №3*

*Тема работы:* Выполнение схем базовых стрижек

*Цель практической работы:* Умение конструктивно мыслить и определять методики стрижек с учетом индивидуальных особенностей клиента.

*Материалы для работы:* бумага, карандаши, базовые схемы стрижек

Формирование практических навыков моделирования стрижек. Учимся четко выстраивать схему выполнения четырех основных форм стрижек.

Использование метода «Наглядное представление». Раздаточный материал. Преподаватель учит читать схемы стрижек и выполнять эскизы.

### *Практическая работа №4*

*Тема работы:* Учимся определять форму лица и подбирать прическу с учетом индивидуальных особенностей клиента.

*Цель практической работы:* Умение конструктивно мыслить и изучить методики определения формы лица клиента

*Материалы для работы:* бумага, карандаши, базовые схемы стрижек

Формирование практических навыков для определения формы лица клиента. Учимся мыслить конструктивно.

Использование метода «Наглядное представление». Раздаточный материал. Специальная литература

Преподаватель готовят слайд шоу, где сделан подбор причесок с

учетом формы лица клиента. Предлагаются варианты особенностей лица.  
Выполняем зарисовки. Групповая дискуссия.

#### *Как определить форму лица.*

Существует два способа определения формы лица.

##### *Способ №1. С помощью зеркала.*

- Уберите волосы в хвост или пучок так, чтобы лицо было полностью открыто. Если есть чёлка – заколите её.
- Возьмите фломастер, маркер или губную помаду.
- Встаньте напротив большого зеркала так, чтобы до него легко было дотянуться рукой.
- Расправьте плечи и выровняйте спину.
- Обведите выбранным инструментом контур вашего лица. Уши обводить не надо. Оцените зрительно, какая форма лица у вас получилась.

##### *Способ №2. С помощью измерительной ленты.*

- Возьмите измерительную ленту. Сделайте 4 замера:
  - Длина лица – расстояние от верхней точки посередине лба на уровне роста волос до нижней средней точки подбородка
  - Ширина лба – мерить нужно по самой широкой его части
  - Ширина скул – расстояние между внешними уголками глаз, при этом лента должна быть чуть ниже глаз, не закрывая их.
  - Ширина челюсти – расстояние между самыми выступающими частями
- Оценка результата:*

- Если длина лица больше ширины, но не более чем на 1/3, а лоб и подбородок по ширине меньше, чем скулы, то форма лица – овал.
- Если при таком же соотношении длины и ширины лица лоб и скулы примерно равны и шире подбородка, то это сердцевидная форма.
- Если же, напротив, ширина подбородка превышает показатели скул и лба (причём лоб может быть меньше скул), то это грушевидная форма.
- Если длина лица превышает ширину более чем на 1/3, то речь идёт об удлинённой форме лица.
- Если разница между шириной скул и длиной лица не больше 1-2 см, то форма лица – круг или квадрат. Если скулы, лоб и челюсть примерно равны по ширине, то это квадратная форма. Если скулы – шире лба и челюсти, то форма круглая.

#### *Практическая работа №5*

*Тема работы:* Выполняем эскиз свадебной прически

*Цель практической работы:* Умение конструктивно мыслить и определять методики выбора свадебной прически с учетом индивидуальных особенностей невесты и ее пожеланий.

*Материалы для работы:* бумага, карандаши, базовые схемы стрижек  
Формирование практических навыков моделирования свадебных причесок. Учимся мыслить конструктивно.

Использование метода «Наглядное представление». Раздаточный материал.

Преподаватель готовит слайд шоу, где показано более 50 причесок для свадьбы. Устное описание понравившихся причесок и техника выполнения. Желательно показ видео технологий выполнения свадебных причесок. Групповая дискуссия.

Создание эскиза свадебной прически для своей сокурсницы

### **Вопросы для самостоятельного контроля:**

1. Основные характерные черты романского стиля
2. Чем было вызвано появление париков в Древнем Египте?
3. Каковы формы париков в Древнем Египте?
4. Какие головные уборы использовались в Древнем Египте?
5. Особенности выполнения причесок Древней Греции
6. Как развивалось парикмахерское искусство в эпоху античности?
7. Как назывались рабы парикмахеры в Древней Греции?
8. Какое название получила холодная укладка волос в Древнем Риме?
9. Особенности выполнения мужских причесок Древнего Рима
10. Как украшали лицо женщины Древнего Рима?
11. Как назывались щипцы для завивки волос в Древней Греции?
12. Основные характерные черты романского стиля. Особенности оформления лица в период романского стиля
13. Прически, головные уборы романского периода Средневековья
14. Основные формы мужских причесок в период готики
15. Основные головные уборы готического стиля
16. Что являлось важной чертой новой моды в эпоху Возрождения в Италии?
17. Основные формы мужских причесок в Италии
18. Основные формы, цвет, текстуры женских причесок Италии
19. Особенности украшения лица в Италии в эпоху Ренессанс
20. Характерные черты мужских причесок Испании
21. Основные формы, цвет, текстуры женских причесок в Испании в эпоху Возрождения
22. Особенности украшения лица в Испании в эпоху Ренессанс
23. Назовите художников и скульпторов эпохи Возрождения, их произведения
24. Определите эстетический идеал красоты в эпоху Возрождения в Италии и в Испании
25. Эстетический идеал красоты этого времени
26. Расскажите о прическах на париках
27. Кто диктовал моду в области прически и костюма?

28. Расскажите о влиянии стиля Барокко на прически
29. Косметика по уходу за кожей лица и тела в период Барокко
30. Расскажите о стиле Рококо. Каков был эстетический идеал этого времени?
31. Опишите женские прически этого времени. Как влиял на них стиль Рококо
32. Основные характерные черты мужских причесок стиля Рококо
33. Как развивалось парикмахерское дело в XVIII веке?
34. Какую роль играли украшения и косметика в создании образа?
35. Что нового появилось в парикмахерском искусстве за этот период?
36. Основные отличительные особенности стиля ампир от стиля бидермайер
37. Основные отличительные особенности стиля второе рококо от стиля модерн
38. Дайте характеристику женских причесок стиля ампир
39. Дайте характеристику женских причесок стиля бидермайер
40. Дайте характеристику женских причесок стиля второе рококо
41. Дайте характеристику женских причесок стиля модерн
42. Определите основные отличительные черты мужских причесок стиля ампир и второе рококо
43. Определите основные отличительные черты мужских причесок стиля бидермайер и модерн
44. Особенности украшения лица в стиле ампир и бидермайер
45. Особенности украшения лица в стиле второе рококо и модерн
46. Какую роль играли головные уборы и украшения в прическах?
47. Какие виды локонов применялись в женских прическах?
48. Какие виды проборов Вы знаете?
49. Что такое крон?
50. От чего зависит практичность волны?
51. Коррекция дефектов головы с помощью прически,
52. Перечислите виды локонов в прическе?
53. Кому Вы можете рекомендовать прямой пробор.
54. Определение формы лица клиента.
55. Перечислите формы лиц клиента.
56. Коррекция формы лица клиента при помощи прически.
57. Выполнение причесок с учетом возрастных особенностей клиента.
58. Прическа и форма головы.
59. Основные законы композиции.
60. Первый закон композиции это?
61. Прогрессивная форма стрижки. Особенности выполнения?
62. Единообразная. Особенности выполнения?
63. Массивная форма стрижки. Особенности выполнения?
64. Градуированная форма стрижка? Особенности выполнения?
65. Перечислите способы облегчения волос.
66. Филировка, Техника выполнения.



- 67.Слайсинг. Техника выполнения.
- 68.Основные правила техники безопасности при работе с клиентом.
- 69.Какие элементы причесок Вы знаете?
- 70.Основные этапы выполнения свадебной прически?
- 71.Основные этапы выполнения конкурсной прически?
- 72.Основные этапы выполнения конкурсной прически?
- 73.Условия участия в конкурсе?

#### **Список рекомендуемой литературы и дополнительных источников.**

- 1.Драч Г.В., Паниотова Т.С. История искусств. Учебник. Издательство Кнорус. 2013 г.
- 2.Паниотова Т.С. Основы теории и истории искусств. Изобразительное искусство. Театр. Кино. Учебное пособие. Издательство Планета музыки, 2015 г.
- 3.Королёва С.И. Основы моделирования причёски: учеб.пособие для нач.проф.образования/ СИ. Королёва. - 2-е изд.,стер. -VI.: Издательский центр «Академия», 2013
- 4.Морщакина Н.А. Технология парикмахерских работ: учеб.пособие для проф.-тех.образования/Н.А. Морщакина 3-е изд..-Минск: Высш.шк., 2010.
- 5.Панина Н.И. Парикмахер - универсал: учеб.пособие/Н.И. Панина.-2-е изд.,стер.-М.: Изд.центр «Академия», 2009.-64с
- 6.Плотникова И.Ю. Технология парикмахерских работ: учебник для нач. проф. образования/И.Ю. Плотникова, Т.А. Черниченко. - 7-е изд., стер; - М: Издательский центр «Академия»,2012

#### **Краткие выводы**

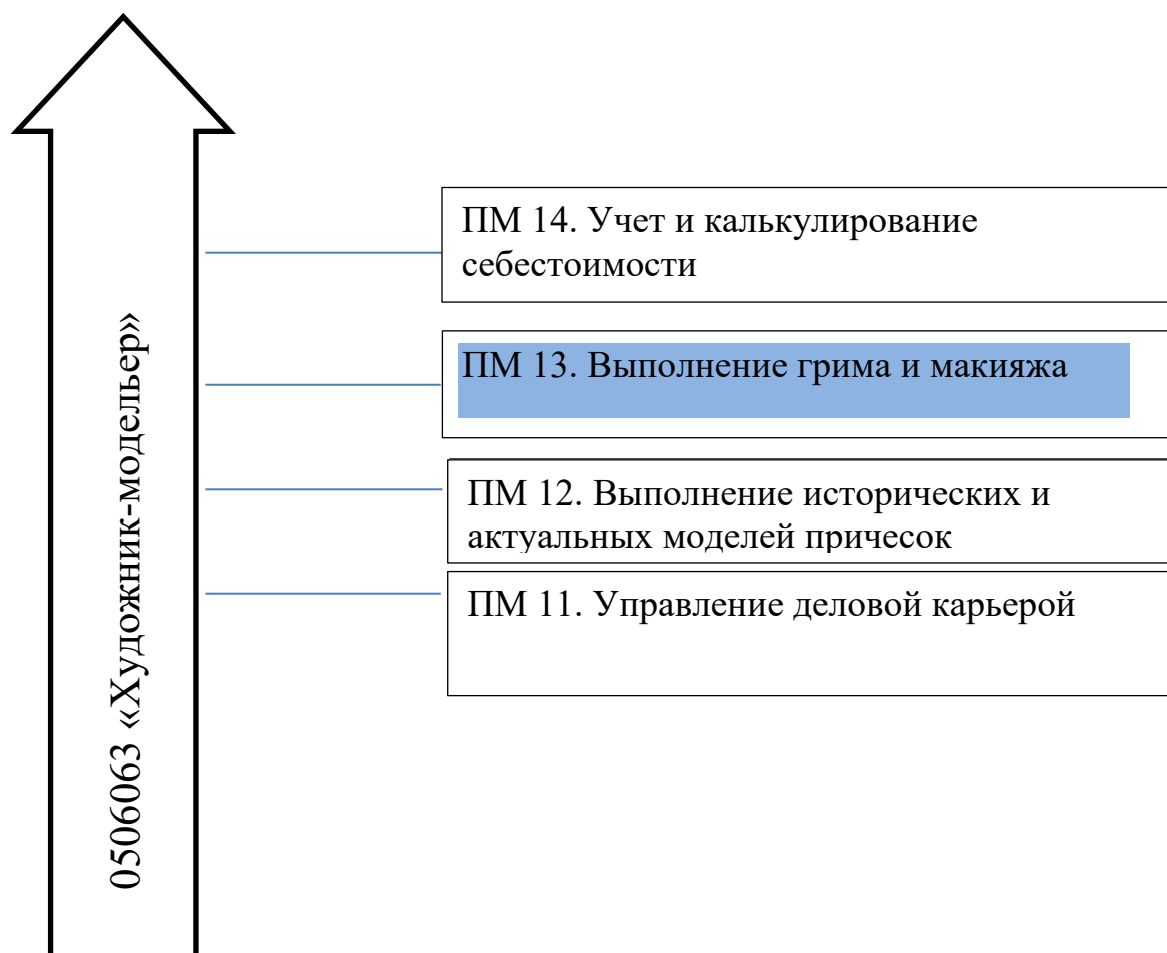
Поможет получить знания, умения, навыки, воспитать эстетический вкус и способствовать развитию собственного творческого профессионального мышления в создании стильного, целостного, гармоничного, законченного образа.

### РАЗДЕЛ 3. ВЫПОЛНЕНИЕ ГРИМА И МАКИЯЖА

#### Цели обучения:

После прохождения данного модуля, обучаемые смогут:

- Владеть основами пластической анатомии.
- Владеть основами сценического грима
- Определять форму лица и детали лица, цветовой типаж, тип кожи
- Объяснять технологическую последовательность грима и макияжа
- Выполнять разнообразные виды грима
- Выполнять уход за кожей лица
- Выполнять макияж с учетом индивидуальных особенностей лица и современных тенденций моды



#### Предварительные требования:

Перед началом работы с данным модулем вам рекомендуется успешно пройти курсы по правилам санитарии и гигиены, использование оборудования и инструментов, соблюдение правил профессиональной этики, история прически и стиля, основы рисунка и живописи.

#### Необходимые учебные материалы

Специализированные учебные пособия и фейс-чарты

Гримировальная коробка; кисти для макияжа и грима; растушевки; сандарачный клей; гуммоз; алигнин; ангруаз или мастика; крепе; вазелин;

Средства декоративной косметики; средства ухода за кожей лица; ватные диски; салфетки; пинцет;

## **Введение**

Данный раздел содержит новое в техниках, технологии и обслуживании посетителей при выполнении макияжа и грима. Для качественного профессионального макияжа и грима необходимо владеть знаниями о строении черепа, направлении кожных линий, типах и состояниях кожи. Уметь правильно использовать их на практике. Доступно, подробно раскрывается тема, изобразительные и технические средства макияжа, безопасность и инфекционный контроль при выполнении услуги макияжа в салоне. Большое количество цветовых схем знакомит и позволяет углубить знания по теории цвета. Помогают разобраться в цветовых схемах и гармоничном сочетании цветов в макияже. Большое внимание уделяется цветовым типажам их характеристике и особенностям.

Анатомия – наука о форме и строении организма. Происхождение этого слова связано с греческим словом «анатэмно», что значит рассекаю.

Одним из разделов анатомии человека является пластическая анатомия.

## **3.1. Основы пластической анатомии и физиологии**

### **3.1.1. Череп**

Кости черепа делятся на две группы: кости мозгового черепа и кости лицевого черепа. Мозговой череп служит для защиты мозга и состоит из нескольких частей. Спереди к нему примыкают кости, защищающие органы чувств. При взгляде сверху, спереди и сбоку голова имеет продолговатую или яйцевидную форму; сзади она скорее напоминает шар. Череп состоит из двадцати двух неподвижных костей, исключение представляет нижняя челюсть. Восемь из них образуют мозговой и четырнадцать - лицевой череп. Здесь мы остановимся только на более важных, с точки зрения формы, костях.

### **3.1.2. Мозговой и лицевой череп**

*Лобная кость.* На лобной кости мы различаем лобную, носовую и глазничные части. Хорошо видны два лобных бугра (Вид спереди), а над глазами - две надбровные дуги (Вид спереди). Надбровные дуги имеют косую ось и направлены к корню носа. С точки зрения формы и структуры большое значение имеет начало двух дугообразных височных линий (Вид спереди), продолжение которых находится на теменных костях. Боковые края лобной кости связаны истинным швом с клиновидными костями, задний край - с теменными костями (Вид сбоку).

*Теменные кости.* Четырехугольные кости, составляющие верхние и боковые части крыши черепа. С точки зрения формы представляет интерес

продолжение височной линии на этих костях. Их передний край образует вместе с лобной костью венечный шов (Вид сверху). Верхние края теменных костей образуют друг с другом сагиттальный шов (Вид сверху). Задний край образует с затылочной костью лямбдовидный шов (Вид сзади).

*Затылочная кость.* Раковинообразная кость, состоящая из четырех частей: чешуйчатой части, двух боковых частей и основной части. На чешуйчатой части находится затылочный бугор (Вид сзади). Отсюда идут в обе стороны дугообразные верхние затылочные линии, под ним проходит нижняя затылочная линия (Вид снизу). Над верхней дугообразной затылочной линией находится менее выраженная высшая затылочная линия.

*Клиновидная кость.* Эта кость называется клиновидной костью потому, что она соприкасается с многими костями черепа, то есть она как бы вклинивается между ними. С точки зрения формы клиновидная кость не имеет значения, так как на поверхности видна только небольшая ее часть.

*Височная кость.* Височная кость является самой сложной костью черепа; она охватывает, между прочим, также органы слуха и равновесия. При взгляде сбоку мы находим височную кость под теменной костью, при взгляде снизу - она простирается до затылочной кости. В отношении формы нужно отметить следующие части: боковая чешуя, сосцевидный и шиловидный отростки, обращенные вниз.

*Верхняя челюсть.* Верхняя часть верхней челюсти образует спереди часть носовой полости, нижнюю стенку глазницы и твердое небо. Мы различаем тело и четыре отростка кости: лобный, скуловой, небный и альвеолярный. Обе верхние челюсти по средней линии связаны между собою швом.

*Скуловая кость.* Парная кость с тремя поверхностями и тремя отростками; соединяет лобную, височную кости и верхнюю челюсть. Создает характерные очертания лица.

*Носовые кости.* Две небольшие продолговатые, четырехугольные кости, соприкасающиеся по срединной линии. Сверху они соприкасаются с лобной и с решетчатой костями, внизу - с лобным отростком верхней челюсти.

*Нижняя челюсть.* Единственная подвижная кость черепа. Состоит из тела и двух ветвей. При рассмотрении снизу нижняя челюсть имеет дугообразную или подковообразную форму. В нижней челюсти так же, как и в верхней, - шестнадцать альвеол для зубов.

На теле нижней челюсти важно отметить подбородочное возвышение и челюстной угол. Ветвь имеет передний отросток, называемый венечным или мышечным отростком, и задний или суставной, отросток, заканчивающийся суставной головкой, входящей в суставную ямку височной кости.

### **3.2. Кости плечевого пояса**

Кости плечевого пояса. Плечевой пояс состоит из двух костей: лопатки и ключицы.

Ключица, ее форма и рельеф, соединения с грудиной и лопаткой. Движение в суставах. Ключица — это S-образно изогнутая трубчатая кость, имеющая тело и два конца - грудинный и акромиальный (плечевой). Грудинный конец утолщен и соединяется с рукояткой грудины. Плечевой конец плоский, сочленяется с лопаткой. Это единственная кость, соединяющая верхнюю конечность со скелетом туловища.

Лопатка, ее форма и рельеф на модели, связь с грудной клеткой через ключицу. Подвижность лопатки. Лопатка - плоская треугольная кость. Имеет три края (верхний, медиальный и латеральный), три угла (медиальный, латеральный и нижний). Лопатка прилежит к задней поверхности грудной клетки. Располагается на уровне от II до VII ребер. Лопатка имеет суставную впадину для сочленения с плечевой костью и обращенный вперед клювовидный отросток для сочленения с ключицей. На задней поверхности лопатки виден выступ, расположенный поперечно. Это ость лопатки, которая отделяет две ямки: подостную и надостную.

Суставы плечевого пояса и верхней конечности во время движения.

Так как плечевая кость тесно связана с костями плечевого пояса, последние участвуют в каждом движении кости. Ключица поднимается или опускается, двигается вперед или назад, а наружный конец ее может даже, опираясь на грудину, совершать круговое движение. Вслед за ключицей движется и связанная с ней лопатка, выполняя скользящие движения вниз или вверх, наружу или во внутрь. Во время такого движения ключица описывает поверхность конуса, а плечевой сустав - эллипс. Эти движения характерным образом изменяют форму поверхности тела.

### **3.3. Скелет туловища**

Кости туловища делятся на три группы: Позвонки. Ребра Грудная кость. Ребра и грудная кость образуют вместе с позвоночником скелет грудной клетки.

#### **3.3.1. Позвонки**

Позвоночный столб состоит из 24 истинных и 9-11 ложных позвонков. Из них двенадцать грудных позвонков образуют с ребрами суставы. Между черепом и грудными позвонками находятся семь шейных позвонков. Между грудными позвонками и крестцом находятся пять поясничных позвонков. Пять ложных или сросшихся позвонков образуют крестец. К крестцу присоединяется копчик, по существу, состоящий из 4 - 6 рудиментарных позвонков.

Кольцеобразные позвонки защищают находящийся в них спинной



мозг. Каждый позвонок имеет переднюю более массивную часть - тело и дугу, между которыми лежит отверстие. От дуги отходят отростки. Отросток, отходящий от дуги по средней линии назад, называется остистым; отростки, отходящие от дуги в сторону, называются поперечными. Отростки служат местом отхождения ребер и отчасти мышц, а, кроме того, они обеспечивают сочленение позвонков между собой. Этой цели служат верхние и нижние суставные отростки,

Позвоночник опирается на треугольный крестец, вершина которого обращена вниз. Крестец вставлен - как задняя стенка таза - между крыльями подвздошных костей. Длина позвоночника от первого позвонка до крестца (без учета изгибов) соответствует приблизительно одной трети длины всего тела.

Позвонки связаны между собой межпозвоночными хрящами. Тела шейных позвонков обычно низки; дуги шейных позвонков средней высоты, позвоночные отверстия приблизительно треугольной формы. Суставные отростки, находятся позади поперечных, расположены косо между фронтальной и горизонтальной плоскостями. Остистые отростки в большинстве случаев раздваиваются на конце. Характерным опознавательным признаком всех шейных позвонков является отверстие в коротком и плоском поперечном отростке.

Форма обоих верхних шейных позвонков совершенно отличается от формы остальных позвонков. Первый позвонок - атлант - не имеет тела: он имеет переднюю и заднюю дуги, а также две боковые части. Спереди на более короткой передней дуге имеется небольшой бугор, на задней дуге, на месте остистого отростка имеется шероховатое возвышение. Между передней и задней дугами лежат боковые отделы, от которых отходят поперечные отростки. В каждом боковом отделе находятся по одной продолговатой, вогнутой верхней и по одной круглой, слабо вогнутой нижней суставной поверхности.

Второй шейный позвонок - эпистрофей - отличается по своей форме также и от первого шейного позвонка, так как его остистый отросток высок и обращен назад; на передней поверхности его тела возвышается мощный зубовидный отросток, имеющий цилиндрическую форму и заканчивающийся тупой верхушкой, передняя и задняя поверхности которой покрыты хрящом. По бокам зубовидного отростка имеются округлые, выпуклые, направленные кверху суставные площадки для первого шейного позвонка; под ними лежат обращенные косо назад и смотрящие вперед суставные поверхности для сочленения с третьим позвонком. Округленная верхушка поперечного отростка также направляется косо, несколько вниз. Седьмой шейный позвонок отличается более длинными поперечными отростками; его остистый отросток не раздвоен и по сравнению с остальными довольно длинен; под кожей шеи он сильно выделяется.

Тела верхних грудных позвонков имеют бобовидную форму, тела средних грудных позвонков - сердцевидную форму, нижние грудные позвонки имеют бобовидную форму; их поверхность гладкая, позвоночное

отверстие небольшое и круглое. Верхние суставные отростки обычно направлены прямо вверх, нижние - вниз. Остистые отростки длинные, треугольные, направлены острым концом вниз; они покрывают друг друга черепицеобразно. Поперечные отростки направлены назад и в сторону. На задних концах боковых поверхностей тела грудных позвонков, впереди от корня дуги видны небольшие суставные поверхности для ребер. Поясничные позвонки больше, чем шейные и грудные, их тело выше и шире, они имеют бобовидное очертание. Поверхность поясничных позвонков гладкая, позвоночное отверстие треугольное. Суставные отростки стоят почти сагиттально, верхние суставные поверхности вогнуты и обращены во внутрь, нижние выпуклы и обращены наружу. Остистые отростки стоят почти горизонтально и направлены назад; они широкие и плоские. Поперечные отростки поясничных позвонков короче, чем грудные и, так как их функция иная, чем у грудных позвонков, они имеют и другую форму.

### **3.3.2. Крестец**

Крестец является самой широкой и самой прочной костью позвоночника; он состоит из пяти сросшихся позвонков. Крестец - лопатообразная кость, верхний край которой выдается вперед — это выступ или промотором.

Верхняя часть кости - основание несет две обращенные кверху суставные поверхности для соединения с нижними поясничными, позвонками. На нижней части крестца, то есть на его верхушке, имеется суставная поверхность для соединения с копчиковой костью. Передняя поверхность вогнута; на передней поверхности, на месте слияния тел пяти крестцовых позвонков видны поперечные линии, рядом с концами, которых на обеих сторонах имеются четыре больших отверстия, переходящих в борозды.

Задняя поверхность крестца выпуклая, очень неровная и шероховатая. Пятью рядами идут гребни вниз. Из них наиболее отчетливо виден ряд рудиментарных остистых отростков, рудиментарных суставных отростков и несколько в стороне - ряд рудиментарных поперечных отростков. Между двумя последними рядами находятся задние крестцовые отростки. Находящиеся снаружи от этой части отделы крестца называются боковыми отделами. На задней поверхности крестца внизу имеется отверстие крестцового канала. Боковые отделы сверху широкие и имеют сбоку суставную поверхность. За каждой из этих поверхностей видна очень шероховатая часть кости.

### **3.3.3. Копчиковая кость**

Копчиковая кость состоит из четырех-шести рудиментарных позвонков. На первом копчиковом позвонке еще различимы отдельные элементы, например, обращенные кверху рудиментарные суставные

отростки.

### **3.3.4. Ребра**

Ребра представляют собой длинные, плоские, изогнутые костные пластинки; всего их двенадцать пар. Ребра, хрящи которых достигают грудной кости, называются истинными. Те ребра, хрящи которых сращены с хрящами других ребер, называются ложными. Хрящи двух последних пар заканчиваются свободно, то свободные ребра.

На заднем конце каждого ребра имеется суставная головка с находящейся на ней шейкой и с бугорком, снабженным суставной поверхностью. Там, где задняя часть ребра переходит в среднюю, образуется тупой угол, обращенный назад, который называется углом ребра. Средняя часть ребра серпообразно изогнута, плоская, верхний край закруглен. Передний конец ребра немного тоньше, но шире, чем средняя часть. Конец ребра утолщен и снабжен углублением, в которое входит соответствующий реберный хрящ. Верхние ребра сильно изогнуты, нижние ребра прямее, их передние концы идут кверху и во внутрь.

### **3.3.5. Грудина**

Грудина лежит по средней линии передней части грудной клетки в наклонном положении, напротив III-IX грудных позвонков. Сверху находится рукоятка, верхняя часть которой широкая, а нижняя - узкая. Передняя поверхность рукоятки выпуклая. На верхнем краю рукоятки грудины имеется глубокая вырезка, по обе стороны, от которой лежат суставные вырезки. Средняя часть, тело грудины, является самой длинной частью грудины, оно шире в середине и к низу суживается. Нижняя часть грудины - мечевидный отросток. На обоих боковых краях грудины имеется семь небольших реберных вырезок. Вырезка на рукоятке находится примерно на высоте расположенного между II и III грудными позвонками межпозвоночного хряща. Мечевидный отросток находится на высоте VIII грудного позвонка.

### **3.3.6. Кости тазового пояса**

*Безымянная кость.*

Эта кость состоит из трех костей: подвздошной, седалищной и лобковой (лонной). Эти три кости тесно связаны между собой и, соединяясь, образуют вертлужную впадину, в которую входит головка бедра.

*Подвздошная кость.*

Эта кость образует самую широкую часть таза. Ее верхний край - подвздошный гребень - S-образно изогнут; на нем находятся три параллельные шероховатые линии - наружная, средняя и внутренняя. Подвздошный гребень заканчивается спереди выступом - передняя верхняя

подвздошная ость, под ней находится передняя нижняя подвздошная ость, на заднем конце видны задние верхняя и нижняя подвздошные ости. Ниже находится глубокая дугообразная вырезка. Боковая сторона крыла подвздошной кости вогнута и на ней видно несколько шероховатых линий.

#### *Седалищная кость.*

На ней различается тело и две ветви. Тело кости треугольное. На границе тела и нисходящей ветви отходит назад очень острый выступ - ость седалищной кости, под ней находится нисходящая ветвь седалищной кости. Восходящая и нисходящая ветви образуют приблизительно прямой угол. Там, где сходятся обе ветви седалищной кости, на последней расположен обращенный назад и вниз мощный седалищный бугор.

#### *Лобковая кость.*

Также состоит из тела и из двух ветвей - горизонтальной и нисходящей. Горизонтальная ветвь идет по направлению к средней линии, суживается и является почти трехгранной. Верхний край горизонтальной ветви называется гребнем лобковой кости. На конце нисходящей ветви находится большая суставная поверхность. Обе тазовые кости образуют вместе с крестцовой костью костное кольцо.

### **3.4. Скелет свободной верхней конечности.**

Скелет свободной верхней конечности состоит из плечевой кости, костей предплечья (локтевая, лучевая кости) и кисти (кости запястья, пясти и фаланги пальцев).

#### **3.4.1. Плечевая кость**

Длинная трубчатая кость, имеет тело (диафиз) и два конца (эпифиза). Верхний конец представлен округлой суставной головкой для сочленения с лопаткой. Он отделен от тела анатомической шейкой. Ниже анатомической шейки с наружной стороны имеются два возвышения - большой и малый бугорки, разделенные межбугорковой бороздой. Ближайшую к головке суженную часть тела называют хирургической шейкой. На теле плечевой кости имеется бугристость, к которой прикрепляется дельтовидная мышца. Нижний эпифиз расширен и заканчивается мыщелком для сочленения с локтевой и лучевой костями в локтевом суставе.

#### **3.4.2. Кости предплечья**

Представлены двумя длинными трубчатыми костями - локтевой и лучевой. Локтевая кость - располагается на внутренней стороне предплечья со стороны V пальца (мизинца). Верхний конец локтевой кости более массивный, имеет два отростка - локтевой (сзади) и венечный (спереди), разделенные блоковидной вырезкой для сочленения с плечевой костью. Латеральная (наружная) поверхность венечного отростка имеет лучевую

вырезку, которая образует сустав с суставной окружностью лучевой кости. Нижний конец локтевой кости образует головку локтевой кости. Головка имеет суставную поверхность в форме окружности для сочленения с локтевой вырезкой лучевой кости. На медиальной (внутренней) стороне находится медиальный шиловидный отросток. Лучевая кость - длинная трубчатая кость, располагается на наружной стороне предплечья со стороны I (большого) пальца.

### **3.4.3. Кости кисти**

Представлены костями запястья, пястными костями и костями (фалангами) пальцев кисти.

*Кости запястья.* Запястье состоит из восьми коротких губчатых костей, расположенных в два ряда, по 4 в каждом ряду.

Кости запястья сочленяются между собой. Верхняя поверхность верхнего ряда сочленяется с запястной суставной поверхностью лучевой кости. Нижний ряд - с основаниями пястных костей.

*Кости пясти* представлены 5 короткими трубчатыми костями. Счет им ведут со стороны большого пальца (I, II, III, IV, V). Каждая пястная кость имеет основание, тело и головку, сочленяющуюся с верхней фалангой соответствующего пальца.

### **3.4.4. Скелет пальцев**

*Фаланги* - короткие трубчатые кости, в которых различают основание, тело и головку. Основание и головка имеют суставные поверхности. Суставная поверхность основания у верхних фаланг сочленяется с головкой соответствующей пястной кости, у средних и нижних фаланг с соответствующей выше расположенной (проксимально) фалангой. Большой палец имеет две фаланги. У каждого из остальных пальцев - по 3 фаланги.

### **3.4.5. Соединение костей плечевого пояса и плечевой кости**

Рука прикрепляется к туловищу при помощи двух костей: ключицы и лопатки. На рисунке изображены суставы с их отдельными элементами. Как видно из рисунка, овальная суставная поверхность акромиального конца ключицы соединена с суставной поверхностью лопаточной ости. Шаровидная головка плечевой кости входит в суставную впадину лопатки. Поверхность суставной впадины слегка вогнута, сверху вниз она расширяется.

### **3.4.6. Суставы и движения кисти.**

Кисть может выполнять разные движения; ее можно сгибать, разгибать, приводить, отводить и вращать. Запястно-пястные суставы функционируют



неодинаково: имеется большая разница между упомянутым суставом большого пальца и суставами остальных пальцев в отношении их подвижности. Суставы пальцев - малоподвижные, а сустав большого пальца седловидный, поэтому большой палец можно сгибать, разгибать, приводить, отводить и вращать. Все эти движения в суставах остальных пальцев невозможны.

### **3.4.7. Суставы и движения пальцев**

Первые суставы пальцев, имеющих по три фаланги, относятся к типу шаровидных, поэтому они допускают сгибание, разгибание, приведение, отведение и даже круговое движение.

Суставные поверхности второго и третьего суставов являются цилиндрическими, и поэтому в этих суставах возможно только сгибание и разгибание. Суставная поверхность первой и второй фаланг большого пальца является цилиндрической, в этом суставе осуществимо лишь сгибание и разгибание

## **3. 5. Кости свободной нижней конечности**

К скелету нижних конечностей относят тазовый пояс и свободные нижние конечности (ноги).

### **3.5.1. Скелет свободной нижней конечности**

Скелет свободной нижней конечности образован бедренной костью, надколенником, костями голени и стопы. Кости стопы делятся на кости предплюсны, плюсны и кости пальцев стопы (фаланги).

*Бедренная кость* - самая длинная трубчатая кость тела человека. На верхнем конце имеет шаровидную головку, отделенную от тела шейкой. Головка сочленяется с тазовой костью. На границе шейки и тела выступают два вертела - большой и малый, соединяющиеся по задней поверхности кости межвертельным гребнем, а по передней - межвертельной линией.

*Надколенник* представляет собой округлую уплощенную кость. Спереди он прилегает к нижнему концу бедренной кости. Надколенник является составной частью коленного сустава.

*Голень.* Кости голени представлены двумя длинными трубчатыми костями - большеберцовой и малоберцовой.

Большеберцовая кость расположена медиально, толще малоберцовой. Состоит из тела и двух концов, верхний конец толще. Он имеет два мыщелка (медиальный и латеральный), несущие верхние суставные поверхности для сочленения с мыщелками бедренной кости. Ниже латерального мыщелка имеется малоберцовая суставная поверхность для сочленения с головкой малоберцовой кости. Спереди выступает бугристость большеберцовой кости - место прикрепления мышц.

На нижнем (дистальном) конце кости с медиальной стороны находится медиальная лодыжка. На нижней поверхности дистального конца кости расположена суставная поверхность для сочленения с таранной костью стопы, на латеральной поверхности - вырезка для соединения с малоберцовой костью.

Малоберцовая кость - тонкая кость, находится снаружи от большеберцовой кости. Верхний конец (головка) имеет суставную поверхность для сочленения с верхним концом большеберцовой кости. Нижний конец образует латеральную лодыжку с суставной поверхностью для соединения с таранной костью стопы.

### **3.5.2. Кости стопы**

Кости стопы делят на 3 отдела: предплюсну, плюсну и фаланги пальцев.

*Кости предплюсны.* Их относят к коротким губчатым костям. Крупные кости (таранная и пяточная) участвуют в образовании голеностопного сустава. Пяточная кость - самая большая из костей предплюсны, сзади заканчивающаяся мощным пяточным бугром, располагается под таранной костью.

*Кости плюсны.* Плюсну составляют 5 трубчатых костей. Каждая плюсневая кость состоит из основания, тела и головки. Своими основаниями они сочленяются с костями предплюсны, а головками - с проксимальными фалангами пальцев.

*Скелет пальцев стопы.* Образован фалангами - короткими трубчатыми костями. Большой палец имеет две фаланги. Остальные 4 пальца имеют 3 фаланги.

## **3. 6. Мышцы головы и лица**

Мышцы головы делятся на три группы: мышцы черепной крыши, лицевые (мимические) и жевательные мышцы. Мимические мышцы в ряде мест играют роль запирательных мышц. Волокна соседних мышц обычно переходят друг в друга.

### **3.6.1. Мышцы черепной крыши**

*Затылочная мышца.* Начало: у наружной половины высшей затылочной линии, до корня сосцевидного отростка.

Прикрепление: волокна затылочной мышцы идут вверх и прикрепляются к сухожильному покрову черепа, покрывающему голову, как шлем. Сухожильный покров черепа и покрывающая его кожа подвижны.

Функция: тянет сухожильный покров головы и тем самым кожу головы назад.

*Лобная мышца.* Широкая, плоская мышца. Начало: у надбровной дуги.

Прикрепление: волокна мышцы покрывают лобный бугор и переходят в сухожильный покров черепа.

Функция: двигает сухожильный покров черепа вместе с кожей головы.

### 3.6.2. Мимические мышцы.

*Круговая мышца глаза.* Начало: от внутреннего угла глаза, от лобного отростка верхней челюсти и от носовой части лобной кости.

Прикрепление: пучки идут концентрическими кругами и отчасти прикрепляются к наружному углу глаза, отчасти окружают вход в глазницу.

Функция: закрывает веки.

*Мышца, сморщивающая брови.* Начало: от носовой части лобной кости.

Прикрепление: мышца направляется наружу и прикрепляется у внутреннего края бровей.

Функция: сморщивает брови (приближает брови друг к другу).

*Носовая мышца.* Плоская трехсторонняя мышца. Начало: на альвеолярной стороне верхней челюсти и почти полностью покрывается четырехугольной мышцей верхней губы.

Прикрепление: отчасти к нижнему краю хрящевой части носовой перегородки, отчасти она соединяется на спинке носа с соответствующей мышцей другой стороны.

Функция: суживает отверстия носа и тянет нос вниз.

*Круговая мышца рта.* Начало: на верхней и нижней челюстях вблизи средней линии, у бугорков резцов и клыков. Волокна этой мышцы идут в верхнюю и нижнюю губу и окружают отверстие рта.

Функция: закрывает и оттопыривает губы.

*Четырехугольная мышца верхней губы.* Четырехугольная, плоская мышца. Начало: тремя головками: первая головка, расположенная ближе к внутреннему углу глаза, начинается у корня носа, вторая головка, находящаяся под глазницей - у нижнего края глазницы, и третья головка, скуловая - у скуловой кости. Эти три головки объединяются. Прикрепление: у верхней губы.

Функция: поднимает верхнюю губу.

*Мышца, поднимающая угол рта.* Начало: в собачьей ямке (верхняя челюсть). Прикрепление: у угла рта и отчасти в круговой мышце рта.

Функция: тянет угол рта вверх.

*Скуловая мышца.* Начало: наружная поверхность височного отростка скуловой кости. Прикрепление: угол рта.

Функция: тянет угол рта вверх.

*Мышца смеха.* Начало: от фасции жевательной мышцы. Прикрепление: угол рта.

Функция: тянет угол рта наружу.

*Треугольная мышца.* Начало: у нижнего края нижней челюсти. Прикрепление: у угла рта.

Функция: тянет угол рта сильно вниз.

*Четырехугольная мышца нижней губы.* Начало: у основания нижней челюсти; волокна идут по направлению к средней линии. Прикрепление: угол рта и нижняя губа.

Функция: тянет нижнюю губу вниз.

*Мышца подбородка.* Короткая мышца. Начало: рядом со средней линией у бугорка и у наружной поверхности нижнего резца. Волокна обеих мышц сходятся. Прикрепление: к коже подбородка.

Функция: двигает кожу подбородка.

*Щечная мышца.* Начало: от альвеолярных отростков обеих челюстей и крыловидного отростка клиновидной кости. Прикрепление: волокна идут косо вверх к углу рта и соединяются с круговой мышцей рта.

Функция: тянет угол рта наружу, прижимая щеки и губы к зубам.

### **3.6.3. Жевательные мышцы**

*Жевательная мышца.* Короткая, толстая, сильная, двуслойная мышца. Начало: от нижнего края передней и средней частей скуловой дуги; волокна поверхностного и глубокого слоев перекрещиваются. Прикрепление: наружная поверхность венечного отростка и угла нижней челюсти.

Функция: тянет нижнюю челюсть вверх и с большой силой закрывает рот.

*Височная мышца.* Начало: в височной ямке. Прикрепление: сходящимися сухожильными пучками, идущими под скуловой дугой вниз, к венечному отростку нижней челюсти.

Функция: как и у предыдущей мышцы.

## **3. 7. Мышцы шеи**

### **3.7.1. Форма шеи**

Форму шеи можно сравнить с цилиндром, несколько сплюснутым в переднее - заднем направлении. При рассмотрении шеи спереди видна характерная яремная ямка над грудиной. Начинающиеся позади уха и идущие вперед грудино-ключично-сосцевидные мышцы, встречающиеся у рукоятки грудины, придают передней поверхности шеи очень характерный вид. Над верхушкой плеча имеется треугольное углубление - надключичная ямка. Сзади по средней линии находится затылочная ямка, сглаживающаяся на остистых отростках VI и VII шейных позвонков.

Спереди в верхней части шеи под нижней челюстью находится подъязычная кость, не связанная ни с одной из костей, а поддерживаемая мышцами. Под ней лежит щитовидный хрящ, связанный с перстневидным хрящом, который в свою очередь связан с хрящами трахеи.

### 3.7.2. Мышцы, расположенные выше подъязычной кости

*Двубрюшная мышца нижней челюсти.* Заднее брюшко начинается в углублении перед сосцевидным отростком височной кости. Другое, более плоское брюшко начинается у нижнего края подбородка. Обе части идут к телу подъязычной кости. Прикрепление: к телу подъязычной кости.

Функция: при сокращении обоих брюшек поднимается подъязычная кость, а вместе с ней и гортань.

*Шилоподъязычная мышца.*

Начало: у середины шиловидного отростка височной кости. Прикрепление: к телу и большому рогу подъязычной кости.

Функция: тянет подъязычную кость назад и вверх.

*Челюстно-подъязычная мышца.* Лежит на втором слое. Треугольная, плоская тонкая мышца. Начало: на внутренней кости линии тела нижней челюсти. Прикрепление: к телу подъязычной кости.

Функция: тянет подъязычную кость вверх и вперед.

### 3.7.3. Мышцы, расположенные ниже подъязычной кости

*Грудинно-подъязычная мышца.* Начало: у рукоятки грудины и отчасти на задней поверхности ключицы. Прикрепление: к подъязычной кости.

Функция: тянет подъязычную кость вниз, а вместе с ней при глотании также и гортань.

*Грудинно-щитовидная мышца.* Начало: у рукоятки грудины и на задней поверхности 1 реберного хряща. Прикрепление: к пластинке щитовидного хряща.

Функция: тянет подъязычную кость и гортань вниз.

*Щитовидно-подъязычная мышца.* Начало: на месте прикрепления предыдущей мышцы. Прикрепление: к телу и большому рогу подъязычной кости.

Функция: при фиксировании гортани предыдущей мышцей щитовидно-подъязычная мышца тянет подъязычную кость вниз. При фиксировании подъязычной кости мышцами, расположенными выше ее, эта мышца поднимает гортань.

*Лопаточно-подъязычная мышца.* Начало: у наружного и нижнего края подъязычной кости. Идя вниз, мышца меняет направление - поворачивая наружу; на этом месте мышца покрывается грудино-ключично-сосцевидной мышцей. Прикрепление: у вырезки верхнего края лопатки.

Функция: тянет подъязычную кость вниз.

### 3.7.4. Поверхностные мышцы шеи

*Грудино-ключично-сосцевидная мышца.* Начало: двумя головками, отделенными друг от друга треугольной надключичной ямкой; передняя, более тонкая головка начинается на поверхности рукоятки грудины, боковая,



более плоская головка начинается у грудинного конца ключицы. Затем эти головки соединяются в единое мышечное брюшко, волокна которого идут косо вверх и назад. Прикрепление: одним пучком на сосцевидном отростке и на конце находящейся рядом дугообразной затылочной линии.

Функция: при сокращении обеих мышц голова запрокидывается.

*Подкожная мышца шеи.* Парная, узкая, плоская мышца, расположена непосредственно под кожей шеи и сращена с ней. Начало: под ключицей. Прикрепление: переходит в мимические мышцы лица. Функция: натягивает кожу шеи.

### **3.8. Мышцы верхней конечности**

Ознакомившись с костями верхней конечности, перейдем к рассмотрению мышц, приводящих эти кости в движение. Работа мышц весьма разнообразна, так как они выполняют различные задачи.

#### **3.8.1. Мышцы плечевого пояса**

К мышцам плечевого пояса относятся следующие:

*Надкостная мышца.* Начало: надкостная ямка лопатки и фасция того же названия. Прикрепление: верхняя площадка большого бугра плечевой кости. Функция: отводит руку и поворачивает ее наружу.

*Подкостная мышца.* Начало: большая часть подкостной сумки и фасция того же названия. Прикрепление: средняя площадка большого бугра плечевой кости.

Функция: поворачивает руку наружу.

*Малая круглая мышца.* Начало: наружный край подкостной ямки и одноименная фасция. Прикрепление: нижняя площадка большого бугра плечевой кости.

Функция: поворачивает руку наружу.

*Большая круглая мышца.* Начало: задняя поверхность нижнего угла лопатки и нижняя часть наружного края лопатки; мышца направляется наружу кверху, проходя впереди плечевой кости. Прикрепление: вместе с сухожилием широкой мышцы спины на гребне малого бугра Плечевой кости.

Функция: вместе с широчайшей мышцей спины приводит руку и поворачивает ее во внутрь.

*Подлопаточная мышца.* Начало: вся внутренняя поверхность лопатки. Прикрепление: малый бугор плечевой кости.

Функция: поворачивает во внутрь и приводит руку.

*Дельтовидная мышца.* Мышца имеет форму треугольника и состоит из 7 мышечных пучков. Начало: наружная треть ключицы, акромион и нижний край лопаточной ости; мышца прикрывает плечевой сустав, пучки ее сходятся у места прикрепления. Прикрепление: средняя часть плечевой кости - бугристость на наружной поверхности кости.

Функция: все пучки мышцы, сокращаясь, отводят руку до

горизонтального положения.

*Клювоплечевая мышца.* Начало: клювовидный отросток лопатки.

Прикрепление: середина внутренней стороны плечевой кости, напротив точки прикрепления дельтовидной мышцы.

### 3.8.2. Мышцы плеча

*Сгибатели.* На сгибательной стороне плеча резко выдается брюшко двуглавой мышцы. На внутренней и наружной сторонах плеча в направлении сверху вниз проходят борозды. Наружная борозда исчезает у прикрепления дельтовидной мышцы, где образуется углубление. Гораздо отчетливее видна внутренняя борозда, отделяющая двуглавую мышцу от трехглавой. Задняя поверхность плечевой кости покрыта трехглавой мышцей; в середине плеча имеется продольное углубление, которое продолжается до середины брюшка мышцы; при сокращении мышцы мышечные волокна резко выступают на сторонах борозды.

*Клювоплечевая мышца.* Начало: клювовидный отросток лопатки.

Прикрепление: середина внутренней стороны плечевой кости, напротив точки прикрепления дельтовидной мышцы.

Функция: тянет плечо вперед и при водит руку.

*Плечевая мышца.* Толстая, четырехугольная мышца; большая часть ее покрыта двуглавой мышцей плеча. Начало: книзу от места прикрепления дельтовидной мышцы, на всей передней поверхности плечевой кости.

Прикрепление: коротким сухожилием на бугристости локтевой кости, у основания венечного отростка.

Функция: сгибает предплечье.

*Двуглавая мышца.* Продолговатая цилиндрическая мышца, лежащая на передней поверхности плечевой кости, на плечевой мышце. Начало: двумя головками; длинной - от верхнего края суставной впадины лопатки, длинным сухожилием, которое, не задевая головки плечевой кости, идет вниз по межбугровой борозде, и короткой головкой, которая также начинается сухожилием от клювовидного отростка лопатки, вместе с клювоплечевой мышцей. Прикрепление: общим сухожилием на бугристости лучевой кости. От внутреннего края этого сухожилия идет волокнистая связка шириной в два пальца, которая вплетается в фасцию предплечья.

Функция: главным образом сгибает предплечье, а также поворачивает его наружу.

*Разгибатели. Трехглавая мышца плеча.* Начинается тремя головками: внутренней (Б, а) и наружной головкой (Б, б) на задней поверхности плечевой кости и длинной головкой (Б, в) от нижнего края суставной впадины лопатки. Длинная головка проходит между большой и малой круглыми мышцами и в средней трети плечевой кости соединяется с внутренней и наружной головками. Часть этой сильной толстой мышцы переходит в широкое, плоское сухожилие, под которым остальные волокна мышцы прикрывают заднюю поверхность локтевого сустава. Мышца

прикрепляется как сухожильной, так и мышечной частью на локтевом отростке локтевой кости.

Функция: разгибает предплечье и при водит плечо; эта мышца - очень сильный разгибатель предплечья.

*Разгибатель. Локтевая мышца.* Треугольная, плоская небольшая мышца, являющаяся продолжением наружной трехглавой мышцы плеча. Начало: наружный надмышелок плечевой кости. Прикрепление: задняя поверхность локтевого отростка локтевой кости и верхняя четверть локтевой кости.

Функция: разгибает предплечье и напрягает капсулу сустава.

### **3.8.3. Мышцы предплечья**

*Сгибатели.* По направлению к кисти предплечье истончается, кости сильнее выступают из мышц и сухожилий, область шиловидных отростков покрыта только кожей. Начинающиеся от внутреннего надмышелка плечевой кости мышцы переходят на сгибательную сторону предплечья и здесь располагаются. Проходящие в области запястья сухожилия хорошо ощутимы через кожу, особенно сухожилия локтевого сгибателя кисти, лучевого сгибателя кисти и длинной ладонной мышцы. Группа мышц, берущих начало от наружного надмышелка плечевой кости, переходит на заднюю сторону предплечья. Обе группы разделяются на поверхностный и глубокий слой.

*Глубокий слой.*

*Квадратный пронатор.* Глубоко расположенная мышца, соединяющая над запястьем обе кости предплечья. Начало: передняя поверхность локтевой кости. Прикрепление: передняя поверхность и наружный край лучевой кости. Функция: поворачивает лучевую кость вовнутрь.

*Длинный сгибатель.* Начало: две верхние трети передней поверхности лучевой кости, с латеральной стороны глубокого сгибателя пальцев. Прикрепление: к ногтевой фаланге большого пальца, на ладонной поверхности.

Функция: сгибает ногтевую фалангу большого пальца.

*Глубокий сгибатель пальцев.* Начало: две верхние трети ладонной поверхности локтевой кости и отчасти межкостная мембрана предплечья; идет вниз до верхнего края квадратного пронатора. Общая мышечная головка делится после прохождения середины предплечья на четыре мышечных брюшка, сухожилия которых проходят под сухожилиями поверхностного сгибателя пальцев на ладонь и в таком положении находятся также и под связкой запястья. На уровне основных фаланг сухожилия проходят через щели поверхностных сухожилий. Прикрепление: основание ногтевых фаланг II - V пальцев.

Функция: сгибает ногтевые фаланги II - V пальцев и эти же пальцы.

*Поверхностный слой.* Поверхностный сгибатель пальцев. Самая сильная мышца поверхностной группы. Начало: внутренний надмышелок плечевой кости, а также верхняя треть и край локтевой кости. Мышца

проходит вниз, делится на четыре брюшка и переходит на нижней трети предплечья в четыре тонкие сухожилия. Проходя вместе с сухожилиями глубокого сгибателя пальцев под поперечной связкой запястья на ладонь, сухожилия на уровне основных фаланг делятся на две ножки и пропускают сухожилия глубокого сгибателя пальцев. Прикрепление: ножки сухожилий прикрепляются к основанию средних фаланг II - V пальцев.

Функция: сгибает средние и ногтевые фаланги II-V пальцев, а при согнутых пальцах всю кисть.

*Локтевой сгибатель кисти.* Начинается от внутреннего надмыщелка плеча и от локтевого отростка. Сухожилие прощупывается в нижней трети предплечья. Прикрепление: гороховидная кость.

Функция: сгибает кисть и приводит ее к локтевой кости.

*Длинная ладонная мышца.* Начало: внутренний надмыщелок плечевой кости. Самая слабая мышца этой группы. Короткое брюшко уже в верхней трети предплечья переходит в длинное сухожилие, которое идет прямолинейно вниз; проходя над связкой запястья на ладонь, переходит в широкий апоневроз, расположенный между кожей ладони и сухожилиями.

Функция: сгибает кисть и напрягает ладонный апоневроз.

*Лучевой сгибатель кисти.* Начало: внутренний надмыщелок плечевой кости; тонкое брюшко мышцы идет в сторону лучевой кости и в середине предплечья переходит в сильное, плоское сухожилие. Прикрепление: ладонная сторона основания второй пястной кости.

Функция: сгибает кисть и поворачивает ее вовнутрь.

*Круглый пронатор.* Самая короткая мышца этой группы; в отличие от остальных мышц группы лежит почти поперек предплечья. Начало: внутренний надмыщелок плечевой кости и венечный отросток локтевой. Прикрепление: бугристость в средней трети лучевой кости; мышечное брюшко образует внутреннюю границу локтевой ямки.

Функция: пронирует плечевую кость и способствует сгибанию предплечья.

### 3.8.4. Разгибатели

*Собственный разгибатель указательного пальца.* Начало: середина локтевой кости и межкостная перепонка; сухожилие мышцы проходит вместе с сухожилием общего разгибателя пальцев под тыльной связкой запястья (х). Прикрепление: вместе с сухожилием общего разгибателя пальцев, идущим ко II пальцу.

Функция: разгибает указательный палец.

*Длинная отводящая мышца большого пальца.* Тело длинной плоской мышцы обвивает лучевую кость. Начало: лучевая сторона локтевой кости, верхняя треть задней поверхности лучевой кости и межкостная перепонка. Прикрепление: основание пястной кости большого пальца.

Функция: разгибает и отводит большой палец.

*Короткий разгибатель большого пальца.* Начало: совместно с длинной

отводящей мышцей большого пальца на межкостной перепонке, а также у локтевой кости ниже ее середины; проходит вдоль первой пястной кости. Прикрепление: основание фаланги большого пальца.

Функция: разгибает первую фалангу большого пальца.

*Длинный разгибатель большого пальца.*

Начало: тело локтевой кости и межкостная перепонка ниже середины; проходя под тыльной связкой запястья (х), мышца идет косо по направлению к большому пальцу. Прикрепление: ногтевая фаланга большого пальца.

Функция: разгибает ногтевую фалангу большого пальца.

*Мышца, вращающая наружу.* Лежит глубоко, самый короткий из разгибателей. Начало: наружный надмыщелок плечевой кости и верхняя наружная сторона локтевой кости; мышца огибает верхний конец лучевой кости. Прикрепление: передняя поверхность лучевой кости ниже шейки и бугра.

Функция: поворачивает лучевую кость наружу.

*Поверхностный слой.* Длинный лучевой разгибатель кисти. Проходит вместе с плечелучевой мышцей по лучевой кости вниз. Начало: наружный край плечевой кости над наружным надмыщелком. Прикрепление: основание 11 пястной кости.

Функция: разгибает и отводит кисть.

*Короткий лучевой разгибатель кисти.* Начало: наружный надмыщелок плечевой кости. Прикрепление: тыльная сторона основания III пястной кости.

Функция: разгибает кисть.

*Общий разгибатель пальцев.* Начало: наружный надмыщелок плечевой кости; у нижней трети предплечья мышца делится на четыре плоских сухожилия, которые проходят под тыльной связкой запястья к II-V пальцам и, постепенно уплощаясь, делятся у середины основных фаланг на три ножки каждое; средняя ножка прикрепляется к основанию II фаланги, боковые ножки - к основанию ногтевых фаланг. На уровне основных фаланг каждое сухожилие подкрепляется треугольным апоневрозом, являющимся местом при крепления мелких мышц кисти.

Функция: разгибает II-V пальцы.

*Собственный разгибатель V пальца.* Эта мышца является, собственно говоря, только частью предыдущей, от которой она отделяется в верхней или средней трети предплечья и прикрепляется, вместе с соответствующим сухожилием предыдущей мышцы, у второй и у ногтевой фаланги мизинца. Функция: разгибает мизинец.

*Локтевой разгибатель кисти.* Лежит рядом с предыдущей мышцей. Начало: наружный надмыщелок плечевой кости и верхняя часть локтевой. Прикрепление: основание V пястной кости.

Функция: разгибает и приводит кисть к локтевой стороне.

*Плечелучевая мышца.* Самая длинная из всех разгибателей.

Начало: над наружным надмыщелком плечевой кости у нижней ее трети; направляется вниз вдоль лучевой кости. Прикрепление: шиловидный



отросток лучевой кости.

Функция: восстанавливает срединное положение предплечья после вращения его наружу или во внутрь и сгибает предплечье.

### 3.8.5. Мышцы кисти

Запястье является переходом от предплечья к кисти; пясть расширяется к дистальному концу и переходит в пальцы. Над запястьем на ладонной стороне кисти видны сухожилия сгибателей, на тыльной стороне - сухожилия разгибателей. Мышцы ладони принято делить на три группы: группа мышц возвышения большого пальца, группа мышц возвышения мизинца и мышцы ладонной поверхности кисти, расположенные между этими двумя группами.

*Тыльные межкостные мышцы.* Имеются четыре тыльные межкостные мышцы; они находятся глубже всех и обращены к ладонной стороне кисти; самой большой и сильной из них является первая межкостная мышца, отходящая от I пястной кости. Остальные начинаются у соответствующих пястных костей и переходят в края треугольного апоневроза.

Функция: мышцы отводят пальцы от средней линии (от продольной оси кисти).

*Ладонные межкостные мышцы.* Имеются три ладонные межкостные мышцы; они заполняют 2, 3 и 4-е межкостные промежутки; мышцы начинаются от тел II-V пястных костей. Прикрепление: вплетаются в треугольный апоневроз тех же пальцев.

Функция: приводят пальцы к продольной оси кисти.

*Червеобразные мышцы.* Четыре тонкие, небольшие мышцы. Начало: сухожилия глубокого сгибателя пальцев. Прикрепление: свободный край треугольного апоневроза. Функция: сгибают основные фаланги II-V пальцев. Приводящая мышца большого пальца. Имеет косую и поперечную головки. Косая головка начинается в глубине ладонной поверхности кисти от головчатой и крючковатой костей; поперечная головка начинается от ладонной поверхности III пястной кисти. Прикрепляется к локтевой сесамовидной кости большого пальца.

Функция: приводит большой палец к остальным.

*Короткий сгибатель большого пальца.* Начинается двумя головками; поверхностная головка - от поперечной связки запястья и от бугорка большой многоугольной кости, глубокая головка - от малой многоугольной и головчатой костей. Прикрепляется к основанию основной фаланги большого пальца и к обоим сесамовидным костям.

Функция: сгибает первую фалангу большого пальца.

*Мышца, противопоставляющая большой палец.* Начало: поперечная связка запястья и большая многоугольная кость. Прикрепление: лучевой край I пястной кости.

Функция: противопоставляет большой палец остальным.

*Короткая отводящая мышца большого пальца.* Начало: поперечная связка запястья и ладьевидная кость. Прикрепление: лучевая сесамовидная

кость большого пальца.

Функция: отводит большой палец.

*Мышца, противопоставляющая мизинец.* Начало: крючковидный отросток крючковатой кости и поперечная связка запястья. Прикрепление: V пястная кость.

Функция: приподнимает V пястную кость по направлению к середине ладони (противопоставляет мизинец большому пальцу).

*Короткий сгибатель мизинца.* Начало: крючковидный отросток крючковатой кости и поперечная связка запястья. Прикрепление: основная фаланга V пальца.

Функция: сгибает основную фалангу мизинца.

*Отводящая мышца мизинца.* Начало: гороховидная кость и поперечная связка запястья. Прикрепление: основание I фаланги мизинца.

Функция: отводит мизинец.

### 3. 9. Мышцы туловища

Поверхность туловища покрыта мощными, широкими мышцами, в области лопаток и таза, в таких местах, где к туловищу примыкают конечности, формы вырисовываются отчетливее. Рассмотрение мышц туловища мы начнем с его передней верхней части. Мышцы здесь покрывают переднюю и боковые стенки грудной клетки полностью, только середина грудины свободна от мышц. Грудные мышцы соединяют верхнюю конечность с грудной клеткой.

#### 3.9.1. Мышцы груди

*Большая грудная мышца.* Мышца имеет приблизительно треугольную форму и состоит из трех частей. Начало: первая, меньшая часть мышцы начинается у средней и внутренней трети ключицы; вторая, большая часть - на поверхности грудины и на хрящах истинных ребер; третья часть мышцы берет начало от влагалища прямой мышцы живота. Прикрепление: пучки этих трех частей мышцы направляются наружу, так что они накладываются друг на друга; ключичная часть покрывает грудинную, а последняя в свою очередь покрывает брюшную часть мышцы. Затем мышца вблизи плеча утолщается и посредством сухожилия толщиной в большой палец прикрепляется к гребешку под большим бугром плеча. Большая грудная мышца полностью покрывает малую грудную мышцу, отчасти клювоплечевую мышцу и начальный отрезок двуглавой мышцы плеча. У плечевого сустава большая грудная мышца отчасти покрывается дельтовидной мышцей.

Функция: приводит плечо и опускает поднятую руку.

*Подключичная мышца.* Начало: хрящ I ребра. Прикрепление: нижняя поверхность ключицы.

Функция: тянет ключицу вниз и к середине и фиксирует ее.

*Малая грудная мышца.* Начало: поверхность III, IV и V ребер.

Прикрепление: верхушка клювовидного отростка.

Функция: ведет плечевой пояс вниз и вперед, при фиксированном плечевом поясе поднимает ребра.

*Передняя зубчатая мышца.* Большая плоская мышца. Начало: 8-9 зубцами на VIII-IX верхних ребрах, где места прикрепления головок мышцы образуют дугу, самая выдающаяся точка которой находится на V ребре. Прикрепление: по поверхности грудной клетки назад, мышца проходит под лопаткой, прикрепляется ко всей длине позвоночного края лопатки.

Функция: тянет лопатку вперед, двигая ее нижний угол наружу и вверх, благодаря чему рука может подниматься выше горизонтального положения.

### 3.9.2. Мышцы живота

Брюшные мышцы образуют три слоя, расположенные друг над другом, мышечные волокна перекрещиваются. В нижнем слое лежит поперечная мышца живота, которая не видна с поверхности.

*Косая внутренняя мышца живота.* Плоская мышца, покрывающая всю поперечную мышцу живота; ее волокна идут от гребешка подвздошной кости косо вверх и по направлению к средней линии.

Начало: промежуточная линия гребня подвздошной кости, передняя верхняя подвздошная кость, латеральная половина паховой связки и толстая поясничноспинная фасция. Прикрепление: верхние волокна прикрепляются к краю трех нижних ребер, остальные волокна переходят в широкий апоневроз, который у наружного края прямой мышцы живота делится на два листка, один из которых проходит впереди, а другой позади прямой мышцы живота. Эти два листка соединяются по средней линии и образуют белую линию живота

Функция: по существу, такая же, как и у последующей мышцы, а именно; сгибание туловища.

*Косая наружная мышца живота.* Перекрещивает волокна лежащей под ней внутренней косой мышцы. Начало: передняя часть наружной поверхности VII-VIII нижних ребер с таким же количеством зубцов. Нижние четыре зубца чередуются с зубцами широкой мышцы спины, а четыре верхние зубца чередуются с зубцами передней большой зубчатой мышцы, так что между обеими мышцами образуется линия, напоминающая зубья пилы.

Прикрепление: нижние волокна прикрепляются к наружной губе гребня подвздошной кости, а остальные переходят в широкий апоневроз, который, проходя впереди прямой мышцы живота, встречается с апоневрозом другой стороны по белой линии (а). Нижний утолщенный край апоневроза называется паховой связкой (б).

Функция: косая наружная мышца живота действует совместно с остальными мышцами. При одновременном сокращении правой и левой косых наружных мышц живота туловище нагибается вперед; если грудная

клетка фиксирована, то мышца приближает к ней таз, сгибая позвоночник. При одностороннем сокращении туловище наклоняется в эту же сторону и одновременно поворачивается в сторону мышцы. Кроме того, мышца оказывает давление на органы брюшной полости.

*Пирамидальная мышца.* Обращенная верхушкой вниз небольшая мышца треугольной формы. Начало: верхний край симфиза. Прикрепление: лежит рядом с белой линией (а), к которой и прикрепляется.

Функция: натягивает белую линию.

*Прямая мышца живота.* Длинная, тонкая и плоская мышца. Начало: наружная поверхность V, VI и VII реберных хрящей. Прикрепление: сухожилием к симфизу и непосредственно рядом с ним к лонной кости; прерывается поперечными полосами (сухожильными перемычками). Верхняя полоса идет по направлению к реберной дуге, вторая - над пупком, третья - у пупка, четвертая поперечная полоса проходит под пупком.

Функция: сгибает туловище вперед и осуществляет функцию брюшного пресса.

### 3.9.3. Мышцы спины

*Общий разгибатель спины.* Проходит по всей длине спины. Начало: толстым мясистым брюшком на задней средней поверхности крестца, на задней части гребня подвздошной кости и у остистых отростков поясничных позвонков. Начало мышцы окутано сильной, мышечной фасцией, состоящей из двух листков. Над ребрами мышечная масса делится на две части; на лежащую рядом с позвоночником длинную мышцу спины и на находящуюся с наружной стороны подвздошно реберную мышцу, которые не видны, но оказывают сильное влияние на характер поверхности тела. Эти мышцы заполняют длинную яму между остистыми отростками и углами ребер.

*Длиннейшая мышца спины.* Идя вверх, мышца делится на короткие зубцы. Прикрепление: бугорки II-X ребер и поперечные отростки позвонков. Функция: совместно с подвздошно реберной мышцей разгибает позвоночник.

*Подвздошно реберная мышца.* Длинная, плоская, ремневидная мышца, делящаяся на зубцы. Зубцы прикрепляются к бугоркам ребер и к поперечным отросткам IV-VII позвонков.

*Подзатылочные мышцы.* На поверхности не видны.

*Остистая мышца спины.* На поверхности невидна.

*Задняя нижняя зубчатая мышца.* Начало: остистые отростки XI и XII грудных и двух верхних поясничных позвонков. Прикрепление: к четырем нижним ребрам; мышечные волокна идут вверх и кнаружи.

Функция: опускает ребра при выдохе.

*Задняя верхняя зубчатая мышца.* Начало: остистые отростки двух нижних шейных и двух верхних грудных позвонков. Прикрепление: к II-V ребрам. Волокна идут вниз и кнаружи.

Функция: поднимает ребра при вдохе.

*Мышца, поднимающая лопатку.* Начало: поперечные отростки четырех

верхних шейных позвонков. Прикрепление: верхний угол лопатки.

Функция: поднимает лопатку.

*Малая и большая ромбовидные мышцы.* Начало: малая ромбовидная мышца начинается на остистых отростках двух нижних шейных позвонков, большая ромбовидная мышца – на остистых отростках четырех верхних грудных позвонков. Прикрепление: вдоль всего позвоночного края лопатки.

Функция: приближают лопатку к средней линии и поднимают ее.

*Полуостистая мышца головы.* Начало: поперечные и остистые отростки пяти шейных и шести или семи верхних грудных позвонков. Прикрепление: к нижней полукруглой линии затылочной кости.

Функция: тянет голову назад.

*Ременная мышца головы.* Начало: на остистых отростках пяти нижних шейных и трех верхних грудных позвонков. Прикрепление: верхняя полукруглая линия затылочной кости.

Функция: тянет шею назад и в сторону, поворачивает голову.

*Ременная мышца.* Начало: на остистых отростках III - VI грудных позвонков. Прикрепление: поперечные отростки трех верхних шейных позвонков.

Функция: тянет шею назад и в сторону, поворачивает атлант вместе с головой.

*Поверхностный слой. Широкая мышца спины. Плоская широкая мышца.* Начало: шесть нижних грудных позвонков, все поясничные и крестцовые позвонки, а также задняя часть наружной губы гребня подвздошной кости. Идущие вверх волокна тремя мышечными зубцами вклиниваются между зубцами косой наружной мышцы живота. Затем мышца охватывает заднюю и боковую стенки грудной клетки и покрывает нижний край лопатки, придавливая его. Прикрепление: широкое плоское сухожилие мышцы идет впереди большой круглой мышцы и прикрепляется к гребешку, идущему от малого бугра плеча.

Функция: поднятую руку тянет с большой силой вниз, тянет руку за спину, вращает ее во внутрь. При фиксированных плечах мышца поддерживает и поднимает туловище.

*Трапецевидная мышца. Плоская мышца.* Начало: от наружного затылочного бугра и от верхней полукруглой линии затылочной кости, от идущей по средней линии шеи затылочной связки, от остистых отростков последнего шейного и всех грудных позвонков; сверху огибает плечо.

Прикрепление: к наружной трети ключицы, к плечевому отростку лопатки и к лопаточной ости. Мышца состоит из трех частей: наиболее сильной является шейная часть, ее волокна идут к ключице и к плечевому отростку лопатки.

Функция: при фиксированной голове и при фиксированном туловище тянет плечевой пояс назад; шейная часть сама по себе поднимает плечо; третья часть мышцы тянет лопатку вниз. При совместном действии трех частей мышцы, лопатка приближается к позвоночнику



### 3. 10. Мышцы нижней конечности

Ознакомившись с костной системой нижней конечности, перейдем к рассмотрению мышц, осуществляющих ее движение. Задача нижней конечности отличается от задачи верхней конечности и поэтому ее мышцы развились по-иному. Также, как и при изучении костной системы, начинаем рассмотрение мышечной системы с мышц таза.

#### 3.10.1. Мышцы внутренней группы

Подвздошно-поясничная мышца состоит из двух мышц: подвздошной и большой поясничной.

*Подвздошная мышца.* Начало: поверхность подвздошной ямки. Прикрепление: вместе с большой Поясничной мышцей на малом вертеле.

*Большая поясничная мышца.*

Начало: тело и поперечные отростки двенадцатого грудного и четырех верхних поясничных позвонков. Прикрепление: вместе с предыдущей мышцей на малом вертеле.

Функция: при фиксированном туловище мышца сгибает бедро и поворачивает его наружу; при фиксированном бедре нагибает Туловище к бедру.

#### 3.10.2. Мышцы наружной группы

*Квадратная мышца бедра.* Начало: боковая поверхность седалищного бугра. Прикрепление: межвертельный гребень.

Функция: поворачивает бедро наружу.

*Верхняя и нижняя близнецные мышцы.* Верхняя из них начинается у седалищной кости, нижняя - у седалищного бугра. Обе идут наружу и охватывают сухожилие внутренней запирательной мышцы. Прикрепление: внутренняя поверхность большого вертела (вертельная ямка).

Функция: вместе с внутренней запирательной мышцей вращает бедро наружу.

*Внутренняя запирательная мышца.* Начало: край тазового отверстия и запирательная пластинка. Прикрепление: вертельная ямка.

Функция: вращает бедро наружу.

*Грушевидная мышца.* Начало: передняя поверхность крестца на уровне II – IV крестцовых позвонков. Прикрепление: вершина большого вертела.

Функция: вращает бедро наружу и отводит его.

*Малая ягодичная мышца.* Начало: наружная поверхность подвздошной кости между верхней и нижней ягодичными линиями. Прикрепление: большой вертел.

Функция: отводит бедро и вращает его вовнутрь.

*Средняя ягодичная мышца.* Начало: наружная поверхность подвздошной кости между верхней и задней ягодичными линиями. Прикрепление:

наружная поверхность большого вертела.

Функция: отводит бедро и вращает его вовнутрь.

*Мышца, напрягающая широкую фасцию бедра.* Начало: передняя верхняя подвздошная ость и широкая фасция бедра. Прикрепление: мышечные пучки вплетаются в широкую фасцию бедра.

Функция: напрягает широкую фасцию бедра, сгибает и отводит бедро.

*Большая ягодичная мышца.* Начало: задняя часть наружной поверхности подвздошной кости, боковой край крестца и копчика, а также крепкие связки, соединяющие крестец с тазовой костью. Прикрепление: широкая фасция бедра и бугристость бедра. Грубоволокнистые пучки ромбовидной мышцы идут вниз и наружу.

Функция: разнообразная; это самая мощная мышца, обеспечивающая вертикальное положение тела; играет большую роль при ходьбе и при поддержании равновесия. Тянет бедро назад, отводит его и вращает наружу. При ходьбе по лестнице мышца разгибает бедро: при фиксации бедра нагибает туловище назад.

### 3.10.3. Мышцы бедра

Передняя группа состоит из прямой мышцы бедра и из трех толстых мышц, которые вместе называются четырехглавым разгибателем голени. Сзади находятся сгибатели, а между этими обеими группами проходят приводящие мышцы. Спереди и внутри, совсем на поверхности, по направлению к внутреннему мыщелку проходит S-образно изогнутая протяжная мышца.

**Разгибатели.** *Латеральная широкая мышца бедра.* Сильная, продолговатая мышца, проходящая по наружной поверхности бедра. Начало: основание большого вертела и наружная губа шероховатой линии бедра вниз до наружного надмыщелка. Прикрепление: верхний край коленной чашки.

*Медиальная широкая мышца бедра.* Начало: малый вертел и внутренняя губа шероховатой линии вниз до нижней трети бедра. Волокна мышцы охватывают внутреннюю сторону бедра, и ее пучки соединяются с волокнами прямой мышцы бедра и средней широкой мышцы бедра. Прикрепление: основание коленной чашки.

*Средняя широкая мышца бедра.* Лежит под прямой мышцей бедра.

Начало: передняя поверхность бедра до нижней его четверти. Прикрепление: основание коленной чашки.

*Прямая мышца бедра.* Присоединяется к трем упомянутым мышцам, образуя четырехглавую мышцу бедра. Из четырех головок эта мышца лежит в середине и хорошо видна на поверхности; имеет веретенообразную форму, верхний конец мышцы прикрыт протяжной мышцей. Начало: передняя нижняя подвздошная ость. Прикрепление: основание коленной чашки, соединившись предварительно с остальными тремя головками. Четырехглавый разгибатель голени является одной из самых сильных мышц. Она охватывает тело бедра, ее объединенные головки прикрепляются к

основанию коленной чашки и через ее связку к большеберцовой кости.

Функция: разгибает голень.

*Портняжная мышца.* Самая длинная мышца тела, плоская и узкая. Начало: передняя верхняя подвздошная ость. Прикрепление: бугристость большеберцовой кости. Мышца охватывает переднюю поверхность бедра и идет к внутренней стороне коленного сустава.

Функция: помогает при приведении и сгибании бедра, вращает бедро наружу и при согнутой голени вращает ее вовнутрь.

**Сгибатели.** *Полуперепончатая мышца.* Начало: седалищный бугор. Прикрепление: внутренний мыщелок большеберцовой кости.

Функция: сгибает голень и поворачивает ее после сгибания вовнутрь.

*Полусухожилия мышца.* Начало: седалищный бугор. Прикрепление: бугристость большеберцовой кости.

Функция: сгибает голень и поворачивает ее после сгибания вовнутрь.

*Двуглавая мышца бедра.* Начало: длинная головка на задней поверхности седалищного бугра, рядом с началом полусухожильной и полуперепончатой мышц; короткая головка у средней трети шероховатого гребешка бедра. Прикрепление: головка малоберцовой кости.

Функция: сгибает голень и вращает ее после сгибания наружу.

**Приводящие мышцы.** *Большая приводящая мышца бедра.* Начало: нисходящая ветвь лонной кости, восходящая ветвь седалищной кости и седалищный бугор. Прикрепление: внутренняя губа шероховатой линии бедра от малого вертела вниз до внутреннего мыщелка.

*Короткая приводящая мышца.* Начало: нисходящая ветвь лонной кости.

Прикрепление: верхняя треть внутренней губы шероховатой линии.

*Длинная приводящая мышца.* Начало: место соединения горизонтальной и нисходящей ветвей лонной кости. Прикрепление: средняя треть внутренней губы шероховатой линии.

Функция: при совместном действии три мышцы приводят бедро.  
*Нежная мышца.* Начало: нисходящая ветвь лонной кости вблизи симфиза. Прикрепление: вместе с сухожилиями полуперепончатой и портяжной мышц. К бугристости большеберцовой кости, внутренней поверхности и гребню большеберцовой кости.

Функция: приводит бедро и вращает его во внутрь.

*Гребешковая мышца.* Начало: гребешок горизонтальной ветви лонной кости. Прикрепление: под малым вертелом, по косой линии, ведущей к внутренней губе шероховатой линии.

Функция: приводит бедро и вращает его наружу.

### 3.10.4. Мышцы голени.

Мышцы голени делятся на разгибатели, сгибатели и малоберцовые мышцы.

*Разгибатели. Длинный разгибатель пальцев.* Начало: головка

малоберцовой кости, верхние две трети ее тела и наружный мышелок больше берцовой кости. Прикрепление: общее сухожилие мышцы делится на высоте лодыжки на пять отдельных сухожилий. Идущие к II - V пальцам сухожилия соединяются с тонкими сухожилиями короткого разгибателя пальцев. На высоте первой фаланги плоское сухожилие делится на три ветви, из которых, средняя прикрепляется к основанию второй фаланги, а боковые - к основанию ногтевых фаланг. Наиболее латерально лежащая мышца или часть сухожилия прикрепляется в качестве третьей малоберцовой мышцы к дорзальной поверхности V плюсневой кости.

Функция: разгибает II - V пальцы, а третья малоберцовая мышца поднимает наружный край стопы.

*Длинный разгибатель большого пальца.* Начало: межкостная перепонка и частично малоберцовая кость в средней и нижней третях голени.

Прикрепление: основание концевой фаланги большого пальца.

Функция: разгибает большой палец.

*Передняя большеберцовая мышца.* Начало: под наружным мышелком большеберцовой кости и межкостная перепонка. Прикрепление: дорзальная поверхность первой клиновидной кости и основание плюсневой кости большого пальца.

Функция: разгибает стопу, приподнимая ее свод.

*Сгибатели. Глубокий слой. Подколенная мышца.* Начало: наружный мышелок бедра. Прикрепление: задняя поверхность большеберцовой кости под косой линией, идущей под мышелками.

Функция: сгибает голень, вращая ее при согнутом положении вовнутрь.

*Длинный сгибатель большого пальца.* Начало: задняя поверхность малоберцовой кости и нижние две трети межкостной перепонки. Прикрепление: концевая фаланга большого пальца.

Функция: сгибает большой палец и через него стопу, участвует во вращении стопы наружу и вовнутрь.

*Задняя большеберцовая мышца.* Начало: задняя поверхность большеберцовой кости и межкостная перепонка; сухожилие мышцы идет позади внутренней лодыжки вперед. Прикрепление: бугорок ладьевидной кости и первая клиновидная кость.

Функция: сгибает стопу, вращает ее наружный край вовнутрь; мышца участвует в подкреплении свода стопы.

*Длинный сгибатель пальцев стопы.* Начало: задняя поверхность большеберцовой кости. Прикрепление: сухожилие кости перекрещивается позади внутренней лодыжки с сухожилием задней большеберцовой мышцы. У подошвы оно перекрещивается с сухожилием длинного сгибателя большого пальца, после этого сухожилие длинного сгибателя пальцев стопы делится на четыре сухожилия; на уровне первых фаланг II - V пальцев они прободают сухожилия короткого сгибателя пальцев и прикрепляются к концевым фалангам.

Функция: сгибает II - V пальцы и способствует сгибанию всей стопы.

*Поверхностный слой. Трехглавая мышца икры.* Начало двух

поверхностных головок - икроножной мышцы лежит на задней стороне внутреннего и наружного мыщелков бедра; эти две головки соединяются по срединной линии. Нижняя, третья головка мышцы - камбаловидная мышца - лежит ниже и начинается на верхней трети обеих костей голени. Прикрепление: пяточный бугор; три головки соединяются в мощном ахилловом сухожилии.

Функция: поднимает пяточный бугор и таким образом сгибает стопу.

### 3.10.5. Малоберцовые мышцы

*Короткая малоберцовая мышца.* Начало: нижняя половина наружной поверхности малоберцовой кости, до наружной лодыжки, Прикрепление: бугорок V плюсневой кости.

Функция: сгибает стопу и поднимает ее наружный край.

*Длинная малоберцовая мышца.* Начало: ниже головки малоберцовой кости, на верхней половине ее наружной поверхности. Прикрепление: первая клиновидная кость, а также основание I плюсневой кости; сухожилие мышцы покрывает позади наружной лодыжки сухожилие короткой малоберцовой мышцы, идет по направлению к подошве косо вперед.

Функция: сгибает стопу, поднимает наружный ее край и поддерживает наружный край свода стопы.

### 3.10.6. Мышцы стопы

На стопе мы различаем мышцы тыла стопы и мышцы подошвы.

*Мышцы стопы.* Короткий разгибатель пальцев и короткий разгибатель большого пальца. Начало: тыльная поверхность пяточной кости.

Прикрепление: тонкие сухожилия этих мышц соединяются с соответствующими сухожилиями длинного разгибателя пальцев и длинного разгибателя большого пальца. Соединенные сухожилия делятся на тыльной поверхности первых фаланг на три части, из которых средняя прикрепляется к основанию второй, а боковые части - к основанию концевых фаланг пальцев.

Функция: совместно с длинными разгибателями пальцев они разгибают пальцы.

**Мышцы подошвы.** *Тыльные межкостные мышцы.* Начало: на обращенных друг к другу сторонах плюсневых костей. Прикрепление: тонкими сухожилиями к сторонам первых фаланг пальцев.

Функция: отведение. На поверхности они не видны.

*Подошвенные межкостные мышцы.* Начало: внутренняя (большеберцовая) сторона III, IV и V плюсневых костей. Прикрепление: апоневроз сухожилий разгибателей. Функция: приводят III - V пальцы и сгибают первые фаланги. На поверхности они не видны.

*Червеобразные мышцы стопы.* Начало: четыре тонкие червеобразные мышцы начинаются от сухожилий длинного сгибателя пальцев.



Прикрепление: апоневроз тыльной стороны II - V пальцев.

Функция: сгибают первые фаланги пальцев. На поверхности не видны.

*Квадратная мышца подошвы.* Начало: подошвенная поверхность пяточной кости. Прикрепление: сухожилия длинного сгибателя пальцев.

Функция: помогает при сгибании пальцев.

*Короткий сгибатель пальцев.* Начало: внутренний бугор пяточной кости. Прикрепление: четырьмя сухожилиями, идущими к II - V пальцам. Над головками плюсневых костей через них проходят сухожилия длинного сгибателя пальцев.

Функция: сгибает II - V пальцы.

*Мышца, противопоставляющая V палец.* Начало: глубокая связка подошвы. Прикрепление: на всем протяжении тела V плюсневой кости.

Функция: притягивает V плюсневую кость по направлению к подошве.

*Короткий сгибатель V пальца.* Начало: основание V плюсневой кости. Прикрепление: основание первой фаланги V пальца.

Функция: сгибает V палец.

*Отводящая мышца V пальца.* Начало: нижняя и боковая поверхности пяточной кости. Прикрепление: бугор V плюсневой кости и основание первой фаланги V пальца.

Функция: отводит V палец.

*Приводящая мышца большого пальца.* Начало: двумя отдельными головками; косая головка начинается на основании II, III и IV плюсневых костей, поперечная головка начинается у суставных капсул II - IV плюснефаланговых суставов. Прикрепление: обе головки соединяются и прикрепляются к основанию первой фаланги.

Функция: приводит большой палец.

*Короткий сгибатель большого пальца.* Начало: подошвенная поверхность трех клиновидных костей и связки. Прикрепление: одна из головок прикрепляется к внутренней, другая - к наружной сесамовидной костям, а также к основанию первой фаланги.

Функция: сгибает большой палец.

*Отводящая мышца большого пальца.* Начало: пяточный бугор и внутренняя часть подошвенной поверхности ладьевидной кости. Прикрепление: внутренняя сесамовидная кость и основание первой фаланги.

Функция: отводит большой палец

### **3.10.7. Практические работы.**

*Практическая работа №1.*

*Тема работы:* Линейно-конструктивные построения черепа.

*Цель практической работы:* научиться правильному построению черепа.

*Материалы для работы:* бумага, простые карандаши, ластик, кнопки.

Зарисовки головы с прорисовкой черепа спереди, в три четверти, сзади, в ракурсе. Обратить особое внимание на правильность построения. При построении головы человека отображается ее внутренняя конструкция – структура костей черепа и располагающих на нем мышц.

#### *Практическая работа №2*

*Тема работы:* Линейно-конструктивное построение плечевого пояса. (лопатки, ключицы) с натурального скелета в короткое время, зарисовочного характера.

*Цель практической работы:* научиться линейно-конструктивному построению плечевого пояса

*Материалы для работы:* бумага, ватман, простые карандаши графитовые разной мягкости, ластик, кнопки

Линейно-конструктивное построение плечевого пояса. (лопатки, ключицы) с натурального скелета, зарисованного характера.

*Практическая работа №3:* Зарисовки грудной клетки вместе с изгибом позвоночного столба, линейно-конструктивного характера. Позвоночный столб, позвонки, кости тазового пояса.

*Тема работы:* зарисовка грудной клетки

*Цель практической работы:* научиться выполнять зарисовки грудной клетки вместе с изгибом позвоночного столба, линейно-конструктивного характера.

*Материалы для работы:* бумага, ватман, простые карандаши графитовой разной мягкости, ластик, кнопки

Средняя часть, тело грудины, является самой длинной частью грудины, оно шире в середине и к низу суживается. Нижняя часть грудины – мечевидный отросток. На обоих боковых краях грудины имеется семь небольших реберных вырезков.

*Практическая работа №4:* Зарисовки костей верхних конечностей с костями плечевого пояса, зарисовки кисти руки на основе линейно-конструктивной основы.

*Тема работы:* зарисовка верхних конечностей

*Цель практической работы:* научиться выполнять зарисовки верхних конечностей с костями плечевого пояса, зарисовка кисти руки на основе линейно-конструктивной основы.

*Материалы для работы:* бумага, ватман, простые карандаши графитовой разной мягкости, ластик, кнопки.

*Практическая работа №5:* Рисунки конструктивного плана костей бедра, голени, коленного сустава, костей стопы.

*Тема работы:* зарисовка верхних конечностей

*Цель практической работы:* научиться выполнять зарисовки верхних конечностей с костями плечевого пояса, зарисовка кисти руки на основе линейно-конструктивной основы.

*Материалы для работы:* бумага, ватман, простые карандаши, ластик.

### **3.11. Основы сценического грима**

#### **3.11.1. Анатомический грим**

Понятие грим имеет два значения. Грим - искусство изменять внешность актера с помощью специальных красок, пластических и волосяных наклеек, парика и др. Во втором значении грим — это гримировальные краски и другие принадлежности. Для того чтобы овладеть искусством гримирования, необходимо внимательно изучить лицо, анатомическое строение лицевой части черепа, расположение мышц, знать пластическую анатомию головы. Все это поможет в работе с гримом.

По анатомическому строению череп можно разделить на две части: кости лица и черепную коробку. Форму и овал лица создают наиболее крупные кости лица: скуловые, верхняя и нижняя челюсти, кости носа. Верхняя челюсть имеет скуловой, зубной, носовой отростки. Форма верхней губы ее толщина зависят от формы и характера расположения зубов, величины зубного отростка.

Скуловые кости и скуловые отростки, а также верхоглазичный край лобной кости, соединяясь образуют скуловые дуги. Основанием под скуловые впадины считается щечная ямка- углубление, расположенное на верхней челюсти. Условно форма лица может быть: овальной, ромбовидной, круглой, треугольной, трапециевидной, квадратной. На общий овал, ширину лица влияют скуловые дуги. На нижней челюсти находится подбородочный бугор, формирующий подбородок, который может быть острым, квадратным, округлым, широким.

У шеи отчетливо выступает угол, меняющийся с возрастом человека. Он образован ветвями нижней челюсти, отходящими от тела. Череп является основой головы, форма его бывает трех видов: нормальная, узкая, приплюснутая. Из-за этого голова кажется широкой, длинной, короткой. Теменная, затылочная, височная, лобная, а также клиновидная и решетчатая кости, размещенные внутри черепа, образуют черепную коробку. Из-за волос форма затылочной и теменной костей мало заметна, но с возрастом, особенно у мужчин при облысении, форма костей обозначается резче.

Боковые части мозгового черепа образуются височными костями. Они граничат с лобной костью, теменными, затылочной, отростком скуловой дуги. Образованное между ними пространство называется височной впадиной. Верхняя часть лица определена строением и формой верхней

лобной кости. Выступающая вперед верхняя часть лобной кости образует лобные бугры, представляющие на вид симметричные выступы. Над глазничными впадинами находятся надбровные дуги. Величина бугров и дуг у людей различна. Они бывают сильно или слабо развиты, часто это зависит от пола. Так, у мужчин лобные бугры и дуги очерчены резче, чем у женщин. Неглубокая впадина ромбовидной формы- надпереносье- находится между надбровными дугами и лобными буграми.

На форму носа- узкий, широкий- влияет переносье, образованное от соединения костей носа с отростком лобной кости. Как правило, надпереносье имеет вид вогнутой площадки, которая расположена на передней части лобной кости. Развитие костей лица и мозгового черепа протекает у людей неодинаково. У одних лучше развиты кости лица, у других мозгового черепа.

- Лицевой череп состоит из верхней и нижней челюсти, двух скуловых и мелких носовых костей (Рис. 3.13). Все кости образуют выпуклости и впадины.
- Основных выпуклостей на черепе шесть: две скуловых, носовая с хрящом, две надбровные, подбородочная.
- Впадин одиннадцать: две височные, две глазные, две под скуловые, носовая, две челюстные, носогубная и подбородочная.
- Все выпуклости в гриме делают светлее основного тона
- Все впадины темнее основного тона

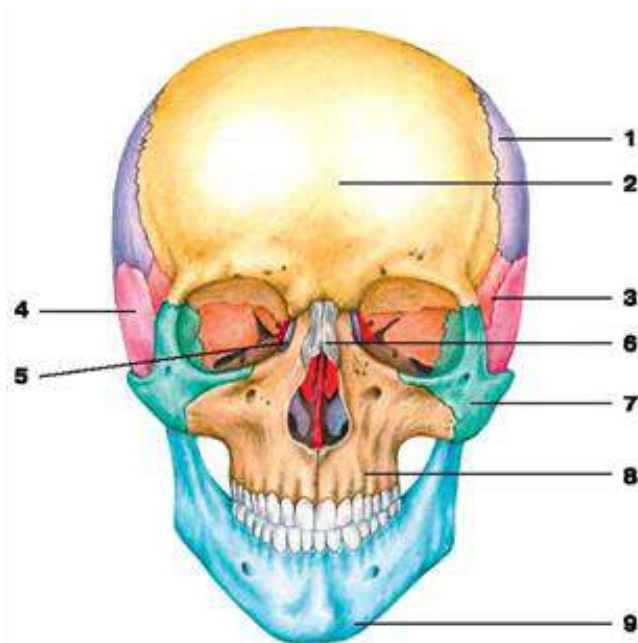


Рисунок 3.13. - Строение черепа

1 - Теменная кость; 2 - лобная кость; 3 - клиновидная кость; 4 - височная кость; 5 - слезная кость; 6 - носовая кость; 7 - скуловая кость; 8 - верхняя челюсть; 9 - нижняя челюсть.

Когда мы говорим о гриме лица, мы всегда говорим о цвете или о форме. Например, мы говорим: худое лицо, полное лицо — это относится к форме. Бледное, смуглое, румяное лицо это относится к цвету. Возраст персонажа, состояние его здоровья, мимическое выражение - все это дается в гриме посредством цвета и формы.

Определенное расположение на лице светлых и темных тонов, то есть нарисованных впади выпуклостей, создает впечатление формы лица.

Сильное и равномерное освещение сцены, значительное расстояние от актера до зрителя лишают его лицо объемности, скрадывают мимику. Вот почему необходимо гримироваться даже в тех случаях, когда лицо актера вполне подходит к исполняемой роли и не требует изменений ни в цвете, ни в форме. Это нужно для того, чтобы сделать лицо более объемным, а, следовательно, более выразительным.

Пользуясь при гримировке приемами светотени, то есть сочетанием темных и светлых тонов, можно создать иллюзию изменения лица. Следует только твердо помнить, что темные тона красок суживают, углубляют, отдаляют предмет, светлые - расширяют, приближают его. Густо положенная темная краска будет казаться темнее такой же краски, положенной тоньше. Но недостаточно знать законы светотени, при помощи которых подчеркиваются впадины и выпуклости на лице. Необходимо твердо усвоить, где находятся эти впадины и выпуклости, надо знать их форму, чтобы передать привычное для глаза их расположение. Необходимо помнить об анатомическом строении человеческого лица, о строении черепа, о форме и расположении мышцы. Гримируясь, надо принимать в расчет те впадины и выпуклости, какие имеются на лице актера, прощупав и определив их форму. Гримируя лицо, мы кладем краски не на плоскость, которая позволяет рисовать любую форму и рельеф, а на объемные части человеческого лица. Форма теней в гриме зависит не от источника света, а от формы черепа. Тени в гриме — это впадины, морщины и те места на лице, которые необходимо подчеркнуть, углубить, убрать или сузить. При равномерной насыщенности красок двух рядом расположенных цветов та часть лица, которая окрашена более темным цветом, будет казаться впадиной. Окрашенная более светлым цветом часть лица покажется выпуклостью. Это необходимо учесть при выборе красок для грима.

При любом гриме общий тон, впадины и выпуклости должны быть выдержаны в одном тоне (красноватом, желтоватом, сероватом), который должен лишь ослабляться или усиливаться. Поэтому, приступая к гриму, очень важно определить, каким должен быть его общий тон.

Свойства и состав грима.

Гримировальные краски можно разделить на сухие и жирные, паста- и мазеобразные, твердые и жидкие. На холоде краски застывают, и тогда ими работать невозможно. На жаре краски разжижаются. Грим в готовом виде расфасован в пластмассовые коробки, где три фоновых тона (№1 светло-розовый, №2 темно-розовый, №3 загар) и девять оттеняющих красок: светло-красная (кармин)- для молодого румянца и губ при молодом гриме. Темно-



красный (бакан)- для старческого румянца и губ. Коричневый для теней, впадин, бровей, а в смеси с баканом для морщин. Синий- для подводки глаз, изображения синяков. Черный – для глаз и бровей при черных волосах, а также для смешивания и усиления других цветов. Белая в чистом виде не применяется, а служит для смешивания и смягчения других цветов. Набор грима также содержит еще и желтую краску. Также в наборе есть зеленая и светло коричневая. Синяя и черная краски употребляются очень редко и без них можно обойтись. При смешивании гримировальных красок необходимо знать законы живописи. При составлении двух трех красок можно получить новый оттенок или краску.

Гримировальные краски изготавливают из безвредного по составу растительного и минерального сырья и материалов. Мелко тёртые порошки красок перемешиваются с натуральными жирами, ароматическими маслами (отдушкой), которые не растворяются в воде. Кроме густых красок бывают жидкие гримировальные краски морилки, обычно ими покрывают тело придавая определенный оттенок от светлого до очень темного. Морилки позволяют на короткое время изменить оттенок кожи. Жидким грим состоит из воды, глицерина, одеколона и мелко тёртого порошка мела для белил или коричневой краски, разводимой в воде для морилки. Продаются краски в стеклянных или полиэтиленовых флаконах. Морилки быстро высыхают и не пачкают костюм. При употреблении их взбалтывают, выливают в плоскую миску и при помощи губки наносят быстрыми движениями на кожу.

В гриме используют сухие краски- мелко тертые пудры, румяна, косметические тени, блеск для губ и глаз. Иногда используют светящиеся краски, особенно в спектаклях-сказках

Также используется гумоз для лепки носов, подбородка. Кроме этого, необходимо иметь пасту для заделки лба у париков.

Бороду, усы, бакенбарды наклеивают на лицо спиртовым сандарачным лаком. Он очень липкий, быстро сохнет и хорошо смывается с лица вазелином, а также хорошо отстают от наклейки.

### **3.11.2. Грим деталей лица**

**Глаза.** Самое выразительное в человеческом лице – глаза. Мы можем изменить форму глаза, придать взгляду необходимую характерность. Грим изменяет рисунок глазной впадины, разрез глаз, их глубину, выпуклость и в известной мере цвет. Размеры и формы глазной щели зависят от строения лица и от сокращения лицевых мускулов. При возбуждении, при страхе и удивлении глазная щель раскрывается шире, при усталости – сужается. У близоруких, как правило, глаза прищурены и бывают уже, чем у дальновзорких. У детей глаза кажутся широко раскрытыми; объясняется это тем, что у них длинна глазной щели значительно меньше, чем у взрослых, а ширина приблизительно та же. Гримируясь, следует учитывать, что, увеличивая размер носа, мы как бы уменьшаем размер глаза. Величина глаз зависит не от величины глазных яблок, а от длинны и ширины глазных

щелей: чем меньше и короче щель, тем меньше, кажется, глаз, и наоборот. Глаза европейца и монгола (Рис. 3.14)

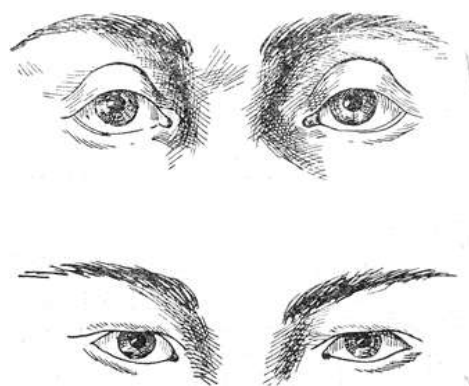


Рисунок 3.14. - Глаза европейца и монгола

В современной технике грима для изменения формы глаз существует два способа: живописный и живописно-скульптурный.

Живописный прием основан на подчеркивании линии, изображений впадин и выпуклостей, при помощи которых создает нужное впечатление глубины, величины и формы глаз. В стандартной коробке грима имеются следующие цвета красок, которыми пользуются для углубления и подводки глаз: синий, голубой, красный, бакан, коричневый и черный. Все они относятся к группе теневых красок. Если глазная впадина сама по себе достаточно глубока, то все её, включая и нижнее и верхнее веко, слегка подрумянивают и, чтобы придать глазу выразительность, подтушевывают верхнее и нижнее веко. Для этого у самых корней ресниц подводят растушевкой штрих и растушевывают его концом пальца с таким расчетом, чтобы получилась небольшая тень, более темная у ресниц и сведенная на нет к углам глаза. Говоря об углублении глаз, надо упомянуть о своеобразной синеве, которая появляется на веках и под глазами у лиц с тонкой и нежной кожей, главным образом у женщин, после утомления, нервных потрясений. Чтобы подчеркнуть силу страданий, переносимых героинями, такой подкраской иногда злоупотребляют. Эту «синеву» надо класть умеренно и тщательно растушевывать ее. Чтобы выровнять форму глаза с косым разрезом и приподнятым внешним углом, на растушевку или на кисть берут темную краску и проводят тонкую линию вдоль нижних ресниц у самых корней, но в горизонтальном направлении, отходя у внешнего угла от линии своих ресниц. Затем слегка растушевывают. Такую же линию у самых ресниц проводят и на верхнем веке. Линии подводки должны создавать впечатление естественности. Так как верхние ресницы всегда гуще нижних, то линия на верхнем веке должна быть резче нижней. Чтобы увеличить и расширить глазную щель, линию подводки проводят таким же способом, но немного отступя от нижних ресниц, брови же располагают дугообразно и несколько выше своих бровей. Для удлинения глазной щели линию подводки на

нижнем и верхнем веке заканчивают немного дальше собственного разреза, продолжая ее и за внутренним и за внешним углом глаза (Рис. 3.15). От расстояния между внутренним и внешним углом глазной щели зависит длина глаз.



Рисунок 3.15. - Увеличение глаза удлинением линии тени; короткая тень, уменьшающая глаз; изменение разреза глаза направлением тени

Чтобы придать глазам миндалевидную форму, линии подводки верхнего и нижнего века соединяют вместе у внутреннего и внешнего угла. Округление глазной щели достигается тем, что внешний и внутренний угол глаза замазывают общим тоном, линии подводки на верхнем и нижнем веках делают круглее и «короче линий разреза. Чтобы придать глазам выражение сонливости, вялости, флегматичности, верхние веки покрывают общим тоном, а глазную впадину слегка оттеняют светло-серой краской. Для того чтобы создать впечатление болезненных, воспаленных глаз, у самых ресниц верхних и нижних век проводят черту красной краской, ресницы же закрашивают общим тоном. Чтобы исправить форму глаз, сидящих слишком глубоко, следует нанести легкую тень на веки, тщательно ее растушевать и значительно сильнее оттенить выпуклости под бровями. Для исправления формы широко расставленных глаз начинают подводку ближе к переносью и не доводят ее до внешних углов, брови располагают ближе к переносью. Близко посаженные глаза «исправляются» обратным способом. При выпуклых глазах центр верхнего века следует оттенять значительно сильнее.

Для того чтобы сделать разрез глаз раскосым, их подтягивают ленточкой, которую приклеивают одним концом над внешними углами глаз, под окончанием брови (Рис. 3.16). Свободные концы натягиваются и связываются на макушке и закрываются собственными волосами (Рис 3.17)



Рисунок 3.16.

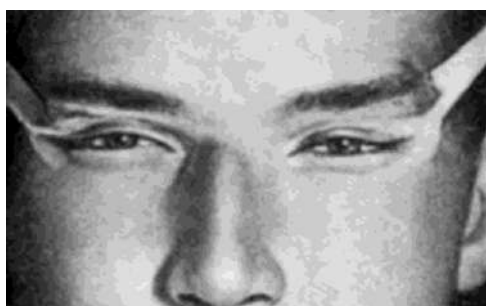


Рисунок 3.17

Техника создания раскосых глаз

**Брови.** Форма и положение бровей всегда сказываются на выражении лица (Рис. 3.18.) У южан, особенно у брюнетов, брови бывают большей частью густыми; у северян они реже; у людей со светлыми, рыжеватыми волосами брови чаще всего очень редкие и едва различимые по окраске.

Брови различны не только по своей форме и окраске, но и по расположению. Бывают брови широко расставленные или сросшиеся над переносьем. Линия бровей не всегда точно соответствует бровным дугам. Высокие брови бывают обыкновенно дугообразными, а низкие — прямыми и сросшимися на переносье. У мужчин в пожилом возрасте брови становятся гуще. Густота бровей, изменение их формы достигается подрисовыванием и объемными наклейками. Если брови исполнителя соответствуют задуманному гриму, то для большей выразительности их только подчеркивают, причем в центре они красятся более темным цветом. Если же форма бровей актера не соответствует гриму, то есть характер образа требует другой их формы, брови частично или полностью замазывают мылом, специальной мастикой или гуммозом, смешанным пополам с телесной краской. Брови можно замазать и сандарачным лаком. Для этого их расчесывают и смазывают лаком, затем заглаживают по направлению роста волос, придавливают мокрой ваткой или полотенцем, после чего замазывают толстым слоем краски общего тона и основательно запудривают. Закрасив брови актера, можно рисовать или клеить искусственные. Рисуя брови, сначала намечают их форму, а затем самый центр делают темнее. При повороте головы в профиль рисованные брови бывают мало заметны. Поэтому для существенного изменения формы и характера бровей актера лучше всего пользоваться наклеенными бровями. Если волосы бровей актера достаточно длинные, то можно придать бровям любую форму — опустить вниз или поднять вверх, проводя против волос гримировальным карандашом, растушевкой или кистью. Когда волоски бровей непослушны, их слегка смазывают лаком и гребнем придают требуемую форму, после чего красят в нужный цвет. Движение бровей — выразительное мимическое средство.

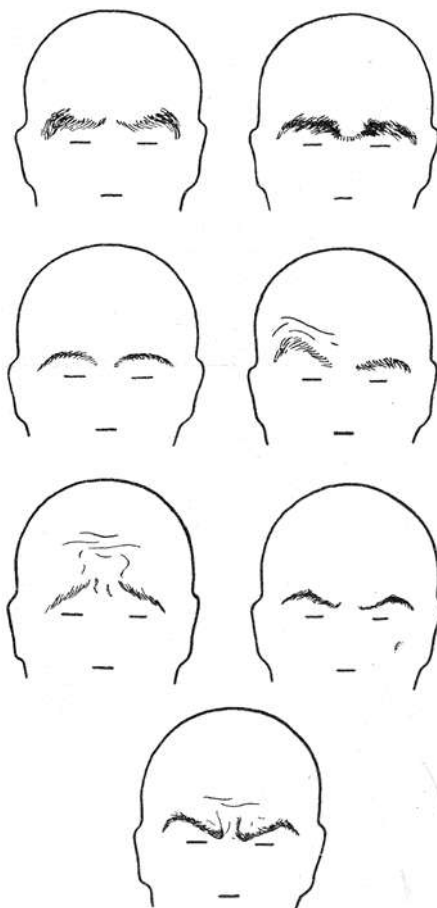


Рисунок 3.18. - Брови и выражение лица

**Нос.** Форма носа зависит прежде всего от его высоты, особенно от высоты кончика. Она определяет профиль лица. Высота носа бывает различной в зависимости от формы лица: как правило, чем длиннее лицо, тем тоньше нос. Приемы гримировки и изменения формы носа, следующие: живописный — при помощи светотеней; скульптурный — при помощи наклепок и наклеек; подтягивание (Рис. 3.19)

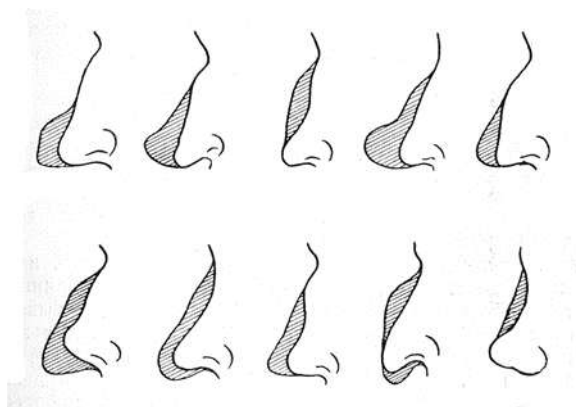


Рисунок 3.19. - Приемы гримировки носа



Для того чтобы удлинить короткий нос, не прибегая к наклейке, бока носа оттеняют краской темнее общего тона, начиная с линии бровей и кончая краями ноздрей. Чтобы сузить широкий нос, его также оттеняют с боков. Взяв на растушевку теневую краску, проводят две прямые параллельные линии на гранях носа затем ступёвывают их на нет к щекам (Рис. 3.20)

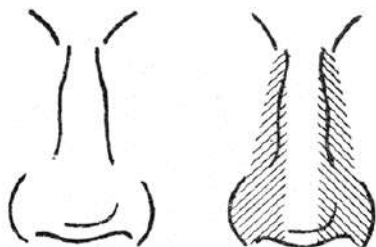


Рисунок 3.20. - Приемы гримировки носа

**Подбородок.** Подбородок состоит из двух частей: верхней, находящейся под нижней губой и граничащей с поперечной бороздой, и нижней, более или менее выступающей, то есть собственно подбородка). Именно нижняя часть и определяет форму подбородка (Рис. 3.21).

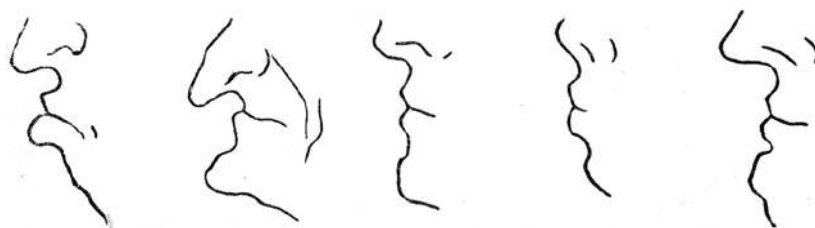


Рисунок 3.21. - Форма подбородка

У пожилых людей подбородок часто выдаётся вперёд более или менее острым углом. Это происходит в тех случаях, когда выпадают зубы. При сильном ожирении образуется так называемый (второй подбородок), когда под нижней частью появляется жировая складка, которая удлиняет и расширяет очертания нижней челюстной кости, и кожа на нижней части подбородка несколько отнимает.

В середине нижней, выдающейся части подбородка обычно находится ямка круглой или овальной формы. Чаще всего она наблюдается при выдающемся подбородке. В тех случаях, когда ямка сильно удлинена она образует так называемый «раздвоенный подбородок». Грим подбородка так же, как и грим всего лица, выполняется двумя способами: живописным и живописно-скульптурным. Все незначительные изменения в форме подбородка легко достигаются живописными приёмами. Но когда необходимо существенно изменить форму подбородка, приходится прибегать к налечкам, форма которых затем подчёркивается гримом. Техника налечки подбородка такая же, как налечки носа.

**Губы.** Губы так же, как глаза и брови играют большую роль в создании сценического портрета. Если губы актёра соответствуют по форме облику задуманного образа и не требует изменения, то их окрашивают по естественным границам.

Если же губы гримирующегося толще или больше, чем нужно, то их покрывают общим тоном и поверх краски рисуют нужную форму (Рис.3.22).

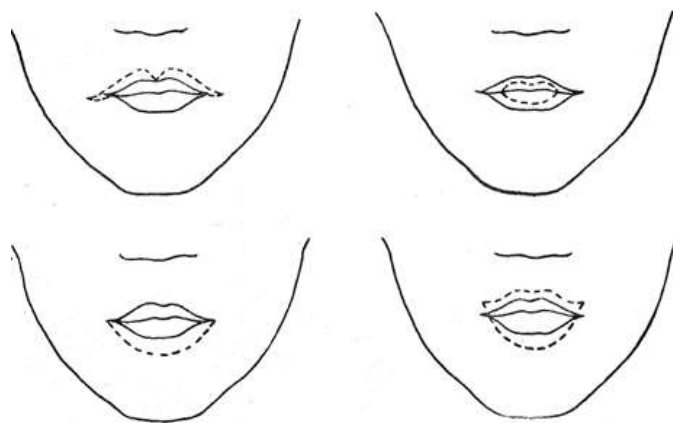


Рисунок 3.22. - Гримирование губ

Чтобы увеличить губы, их обводят краской шире или больше настоящего размера, а внутри покрывают краской светлее контура, смешивая грани контура к внутренней стороне губ. Чтобы создать впечатление отвисшей нижней губы, под нею, отступя от естественной границы, наносят широкую линию нужной формы, цветом значительно темнее общего тона, внутри покрывают ее краской, соответствующей общему тону лица, а самый центр высветляют. Внешнюю грань линии ступенчатывают постепенно к подбородку.

Чтобы изобразить в гриме запавший рот, губы покрывают сплошь одним тоном, а затем краской значительно темнее общего тона наносят чёткую узкую горизонтальную линию по естественной линии, замыкающей рот, с таким расчётом, чтобы проведённая линия на верхней и нижней губе опускала углы рта. На грим губ часто обращается мало внимания считается, что для «молодых» ролей достаточно закрасить губы ярко красной краской, не учитывая характерные особенности образа. Если актриса изображает женщину кокетливую, любящую покрасоваться, тогда такой грим уместен. В других случаях он создаёт ложное впечатление «кокетки» или безвкусной женщины. Чтобы придать губам нужную форму, недостаточно красить их одной краской. Только при чёткости линии и основательной проработке формы, умелым подбором оттенка краски можно добиться нужной выразительности. У самых границ губ общий тон должен быть светлее; контуры и углы обходятся тёмно-красной краской, а внутри заполняются светло красной. Степень яркости красок для губ зависит от яркости общего тона грима: при светлом общем тоне лица губы соответственно должны быть светлее, при смуглом – темнее. Гримируя губы, нельзя также забывать, что от

подбора цвета красок и их расположения зависит не только цвет губ, но, согласно законам светотени, и их форма.

**Зубы.** В характерном гриме иногда бывает важно гримировать зубы, которые при разговоре, а тем более при улыбке, когда рот раскрыт, прекрасно видны зубам зрителю. Чем темнее общий тон лица, тем ярче выделяется сверкающие своей железной зубам. Белизна зубов имеет большое значение в «молодых» гримах. Изменение цвета и формы зубов достигается окрашиванием их гримировальными и эмалевыми красками и лаками (сандарачным и цветным). Прежде чем приступить к окраске зубов, необходимо их насухо вытереть и покрыть сандарачным лаком. Чтобы подчеркнуть белизну, зубы покрывают белой краской; для желтизны зубы покрывают светло коричневым краской с добавлением жёлтой. Если требуется чтобы один или несколько зубов отсутствовали для этого можно либо закрасить зубы черным лаком, либо заклеить их тонкой чёрной бумагой, или, наконец, залепить варом (сапожной смолой). Вар разминают, как гуммоз, и тонкой пластинкой большим и указательным пальцами прилепляют к зубам (Рис. 3.23)

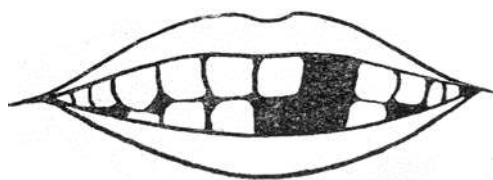


Рисунок 3.23. - Гримирование зубов

Чтобы создать впечатление редких зубов, нужно зачернить промежутки между ними, тем самым увеличить щели. Для того чтобы изобразить короткие или сломанные зубы, нужно зачернить концы своих зубов. И в том, и в другом случае за чернение производится одним из трёх вышеуказанных способов. Впечатления золотых зубов достигается приклеиванием к ним тонких листков сексуального золота. Если нужно замаскировать вставные золотые зубы или коронки, их окрашивают в белый натуральный цвет эмалевой краской либо сандарачным лаком, который белеет, соединяясь со слюной. Необходимо только помнить, что перед окрашиванием зубы должны быть насухо вытерты. Зубы, криво растущие, оттопыривающиеся вперёд изготавливаются нужными техниками и вставляются в виде искусственной челюсти.

**Уши.** Гримируя лицо, нельзя забывать и об ушах. Чтобы придать лицу свежесть, нужно мочки ушей слегка наругнуть. В характерном гриме, особенно в гриме космическом, чтобы придать лицу более смешанное выражение, иногда приходится прибегать к увеличению или оттопыриванию ушей с помощью наклеек.

Для того чтобы сделать уши оттопыренными, за ними лаком приклеивают пробки. Если актер играет в парике можно подшить к парике пружинки таким образом, чтобы их концы оттопыривали уши.

### 3.11.3. Грим худого и полного лица

Перед тем как приступить к работе, надо ознакомиться с основными данными и составить анкету, в которой кроме возраста, профессии, социального положения должно быть отражено состояние здоровья. Нужно выяснить, чем вызвано похудение - болезнью, старостью или другими причинами. В основу этого грима берут схемы "Печальное лицо" и "Грим черепа" (Рис. 3.24).



Рисунок 3.24. - Схема печального лица

Для грима лиц худых и малокровных тени следует делать, исходя из общего бледного тона, применяя коричневую краску, а для изможденных лиц — серую. После нанесения общего тона контуром рисуют впадины коричневой краской, затем затемняют их. Для успешной работы надо точно знать анатомические границы лицевого черепа, очертание впадин и выпуклостей.

Когда требуется достичь впечатления худого лица, необходимо затемнить теневой краской те части лица, которые могут ввалиться при похудении. Посмотрите на портрет или рисунок худого лица, и вам будет ясно, что у худого человека ввалившиеся глаза, щеки от скуловой выпуклости сужаются, а над ними — височные впадины. Тени не должны быть очень темными, а то впадины будут казаться провалами. Сильнее тонируют глазную впадину, ее под скуловую часть (Рис. 3.25). Прорисовывают тоном цвета бакан с коричневым морщины - носогубную, лобные. Менее резко делают подводку глаз, проводя синей в смешении с черной краской линии ресниц. Детали лица - нос, подбородок - можно с двух

сторон затемнить коричневой - или серой краской, придав им заостренную форму. Тени нужно наносить аккуратно с учётом анатомического строения лица. Рот не следует окрашивать ярко-красной краской, чтобы не увеличивать форму губ. Запудривают лицо светлой пудрой. По роли лицо может быть худощавым, но не высохшим. Поэтому при гримировании надо помнить о схеме, но не перегружать лицо темными тонами.

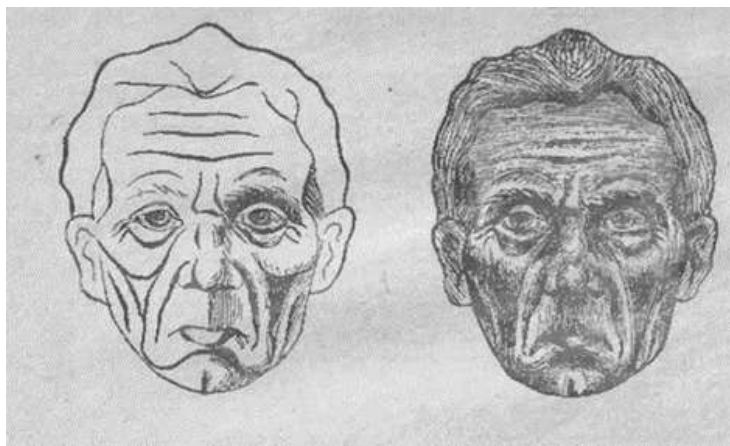


Рисунок 3.25. - Этапы гримирования грима худого лица

При болезненно худом лице приём моделирования проводится более резко, когда подчёркивается глазничная впадина. При болезненно худом лице цветовая гамма должна быть «холодной». Общий тон более светлый, с синюшно-зеленоватыми оттенками. Моделировка и грим глаз: холодных серых, коричневых тонов. Рисунок рта должен быть более «жестким», прямым, тонким, бесцветным; фактура рта – сухой, без блеска, чувственности. Схема грима худого лица используется в профессиональном, сценическом гриме, когда полное или широкое лицо необходимо сузить (Рис 3.26).



Рисунок 3. 26. - Грим полного и худого лица



При гриме полного лица надо учесть некоторые факторы, составить для себя небольшую анкету: чем вызвана полнота сценического героя, которого нужно изображать на сцене (хорошее здоровье, питание, сон; добрый весельчак, болезнь, пьянство; к какому социальному слою общества он относится, сколько ему лет, чем он занимается). Только после этого можно приступать к гриму.

В основу гримирования можно взять схему «веселое лицо» и идти от формы шара (Рис. 3.26). Используя наклейки для носа, щек, с помощью грима надо сгладить все острые части лица, смягчить все темные, холодные тона, так как они сразу наложат на лицо отпечаток злости. Естественно, есть полные люди злые, но, как правило, они простодушны и добры. Исходя из формы шара, все следует закруглять, брови сделать светлыми, дугообразными, можно замаскировать собственную форму, подведя новую форму при помощи красок бакан+ коричневая. Глаза делают небольшими и круглыми, подкрасив середину верхнего и нижнего века. Главную впадину тонируют светлым тоном, затем розовыми румянами. Не следует использовать темные краски- черную, серую, синюю. Форму носа делают курносой или картофелеобразной, затемнив нижнюю площадку или наклеив на кончик носа гуммоз, нос можно подтянуть при помощи муслина.

Большую роль в гриме играют щеки, их форма. Надо помнить, что мясистые части лица следует высветлять, как бы приближать, поэтому светотенью пользоваться аккуратно. На щеке рисуют полукруг, начинающийся от носогубной складки. Цвет щеки органично переходит от одного к другому. Сама линия темная: краска бакан+ коричневая, далее светло-красная, а середине делают светлый блик. У полных людей обычно есть второй подбородок. Его можно сделать, если лицо исполнителя не очень худое, проведя темную линию по завершению подбородка, высветлив образовавшийся наплыв. Для высветления используют тона №1,2+белую, охру. Форму губ можно увеличить, придав им большую объемность. Готовый грим запудривают, и, если это необходима, надевают парик

#### **3.11.4. Грим молодого лица. Возрастной грим**

Старение организма заметно отражается на коже лица. Старческая кожа суха и жестка, она имеет желтоватый оттенок, и через нее просвечиваются кровеносные сосуды. Старческие изменения кожи лица, шеи, рук способствуют образованию на них морщин и пятен, на руках приступает сеть подкожных вен. Морщины бывают горизонтальные на лбу; гусиные лапки, которые состоят из морщинок, расходящихся лучеобразно от наружного угла глаза; опускающиеся вниз от стенок носа; носогубные, опускающиеся от верхней части крыльев носа к углам рта; губные, идущие от углов рта, опускающиеся вниз, в глубокой старости ниже подбородка; щечно-подбородочные, идущие, слегка искривляясь, от шеи вниз к подбородку; морщины век, окаймляющие мешки под глазами. Морщины не идут прямыми линиями, они бывают несколько извилистые, выпуклые и

рельефные с бугорками.

В глубокой старости образуются резкие морщины вокруг глаз, усугубляются носовые складки и расслабляются мышцы щек, края верхних век отекают и нависают на глаза, на нижнем веке появляется отечность и веко висит «мешочком». Губы у пожилых людей втянуты, цвет их бледный с зеленоватым оттенком (Рис 3. 27).



Рисунок 3. 27.- Особенности морщин старческого лица

Для создания грима пожилого возраста употребляют общие тона - розовый или оранжевый № 3 с добавлением к ним желтой, коричневой и синей краски в зависимости от задуманного грима. Положив на лицо и губы общий тон, его следует свести на шею, чтобы она не отличалась по цвету от лица. Теневые краски должны быть однородны с тоном: если цвет общего тона серый, то и тени должны быть выполнены в той же цветовой гамме. Для гримирования углублений нужно мешать коричневый тон с синим и небольшим количеством желтой краски или коричневый тон с баканом и киноварью (светло-красной). Эту смесь можно использовать и для морщин (Рис. 3.28). На общий тон грима нужно положить небольшое пятно коричневой краской на виски, в центр лба и лобных бугров, затем растушевкой, пунктиром определить скуловую кость и ее впадины, очертить глазные впадины сверху и снизу, наметить тонкими линиями рисунок носогубных складок и форму носа, углы ветвей нижней челюсти, подбородка, ямку верхней губы к носу (валички). Линии впадин и провалов нужно свести на нет, приближая их к общему тону, тогда получится постепенный переход от одного цвета к другому. Линиям и тонам следует придать объемные формы с помощью высветления и бликов.



Рисунок 3.28. -Особенности создания углублений старческого лица

### **Грим юношей и девушек**

Грим молодого героя сложен по своим техническим приемам и требует тонкого выполнения. Количество красок должно быть минимальным; чем меньше их будет положено, тем подвижнее, живее и выразительнее будет лицо исполнителя. Разумеется, это не относится к актерам зрелого возраста. Это высказывание необходимо учитывать при гримировании. Каждый актер должен хорошо знать свои возможности и данные.

Выполнение грима следует начинать с покрытия лица общим тоном. Для более смуглого или загорелого лица к общему тону № 2-3 прибавляется коричневая или красная краска. Общий тон делают в зависимости от требуемого характера создаваемого образа. После того как на лицо нанесен общий тон, следует приступить к румянам. Румянят скуловые кости, верхние веки, виски, мочки ушей и подбородок. Румяна нужно положить тонко, без пятен, с мягким переходом от более ярких красных тонов к светлым, т. е. они должны слиться с общим тоном.

Удобной в работе является пористая губка, которая тонко покрывает лицо общим тоном. Губку можно использовать также для нанесения румян и теневых впадин. Пальцем наносят пятна на лицо, губкой растушевывают. При подводке глаз следует учесть цвет лица, цвет своих волос или парика. При темном цвете глаза и брови подводят коричневой краской, а при светлом - голубой, серой или зеленой. Форму подводки нужно делать в зависимости от разреза глаз. Узкие от природы глаза можно подводкой увеличить. Подводку нижнего и верхнего века (края у ресниц) подчеркивают (растушевкой или кистью) коричневой или голубой краской. Линия подводки в середине делается несколько шире, а к концам сходит на нет, открытое пространство увеличивает глаз, а удлиненная линия придает ему миндалевидную форму. Глазные впадины оттеняются в зависимости от посадки глаз исполнителя. Чем глубже глаза посажены, тем меньше их нужно темнить. Если глаза от природы резко выпуклы, их нужно затемнять значительно больше. Нижняя подводка глаз слегка растушевывается, что

создает как бы легкую тень от ресниц. При необходимости используют готовые ресницы, шитые волосами на шелке; их приклеивают гримировальным лаком к нижнему краю верхнего века глаза. Иллюзию густых ресниц можно создать и другим способом - «крапом». Для этого черный грим подогревают на зажженной свече или электролампе и наносят на верхние и нижние ресницы.

Чтобы изменить форму бровей, следует частично или полностью замазать их тонким слоем мыла, сандарачного лака или гуммоза, смешанного с общим тоном, затем положить общий тон, после чего приступить к выполнению рисунка бровей. Для подводки темных бровей используют коричневую краску с примесью бакана (темно-красная), для подводки светлых - киноварь (светло-красная). Черной краской пользоваться не следует, так как в этом случае брови выглядят нарочито накрашенными.

### **Грим детского лица**

Лицо ребенка покрыто значительным по толщине кожно-жировым слоем, щеки вместе с подбородком имеют обобщенную нежно округленную форму. Слитность и обобщенность всех форм, без каких-либо резких между собой расчленений, свойственных более позднему возрасту, придает детскому лицу выражение безмятежности и характерное обаяние (Рис.3.29). Особенности грима детского лица заключаются в белизне и нежности кожи. Чтобы получить нежный, светло-розовый тон лица девочки, нужно смешать белый грим и немного темно-красного бакана. Для грима мальчика хорошо использовать первый номер тона (с желтизной).

Для детского лица характерны широко расставленные у переносицы и слегка изогнутые брови, маленький рот с ярко окрашенными светло-красной краской пухлыми губами (с бликами).

Глаза подводят голубой или коричневой краской (нежным тоном), точки слезников делают светло-красными, подбородок, лоб у края волос, а также виски и щеки слегка румянят баканом. В гриме детского лица большую роль играют природные данные исполнителя, а также правильный подбор парика и цвета волос.



Рисунок 3.29. - Детский грим

### 3.11.5. Скульптурно-объёмный грим с применением гуммоза

Скульптурно-объемный прием грима отличается от живописного тем, что в нем используют кроме красок наlepки, наклейки, аппликации, подтяжки, постижерные изделия. Используя данный прием грима, можно изменить лицо до полной неузнаваемости. Человеческое лицо в большинстве случаев не имеет резких граней между впадинами и выпуклостями. Для него характерны постепенные переходы от глубины к поверхности костей. Эти особенности можно эффектно передать с помощью грима. Для создания более объемных (выпуклых) форм лица гримируют темным тоном глубокие впадины, а места над ними высветляют светлой краской и сверху для большей объемности кладут блики, которые способствуют более резкому обозначению тени. Многое зависит от источника света и силы освещения: грим на лице актера от резкого света теряет яркость, а гримировальные краски теряют свою тональность на 50-60%. На очень темных (черных) тонах красок, например, на негритянском гриме, даже сделанные глубокие впадины, тени и полутени на расстоянии теряются, сливаются с общим тоном и не доходят до зрителя. На светлом же фоне любая тень и полутень видна и очень доходчива. На это следует обратить особое внимание. Удобно использовать распространенный в театрах способ всевозможных форм налeпок из гуммоза. Ими можно увеличить подбородок, щеки, надбровные дуги, нос и т. п. Пластическим движениям лица гумоз не мешает, эластичность позволяет ему составлять одно целое с подвижными мышцами тела. Качество гуммоза определяется его эластичностью и липкостью. Слишком мягкий гумоз не пригоден, так как он липнет к пальцам и не поддается обработке. Очень жесткий гумоз также не пригоден, ввиду того что линия края, который нельзя свести на нет, имеет вид грубого рубца и видна даже на расстоянии.

Гуммоз лепят на сухую кожу. К жирному и влажному лицу гуммоз не прилипает. Место лепки нужно обезжирить одеколоном или насухо



протереть полотенцем. При уменьшении липкости гуммоза следует кожу лица смазать лаком и немного подсушить, а затем приступить к лепке детали. Гуммоз нужно размягчить до тестообразной массы, взяв необходимое количество размягченного гуммоза, ему придают пальцами приблизительную форму детали, например, носа; затем накладывают на нос и пальцами рук или шпателем (костяным или металлическим) сводят края на нет, одновременно придавая напелке нужную форму (Рис.3.30). Нельзя лепить бесцельно гуммоз по всему носу. Налепка не должна быть шире намеченной формы. Гуммозную напелку следует загрунтовать тонким слоем светло-красной краски, после этого положить общий тон. Гуммоз снимают ниткой, предварительно смазанной вазелином. Для приготовления гуммоза берут одну часть воска, одну часть канифоли и две части грима № 3. Все это нужно растопить и соединить в банно-паровой кастрюле, затем массу влить в холодную воду. Когда гуммоз остынет, его следует завернуть в холщовую салфетку.

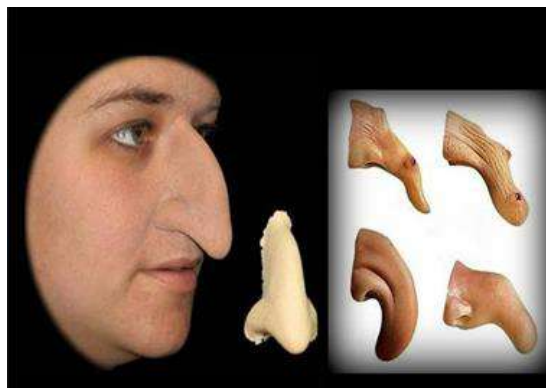


Рисунок 3.30. - Гуммозные напелки носа

Наряду с гуммозными напелками в театре используют также большое количество толщинок и напелек. Наиболее распространенные из них следующие: ватные, пропитанные лаком; ватные, пропитанные жидким натуральным или синтетическим латексом; поролоновые; из губчатой резины; из ангорской шерсти; пластиковые и трикотажные круговые толщинки шеи и лица (Рис 3.31).



Рисунок 3. 31- Ватные толщинки и напелки

Из ваты можно изготовить всевозможные характерные формы носа, щек, подбородков и т. п. (Рис. 3.32).

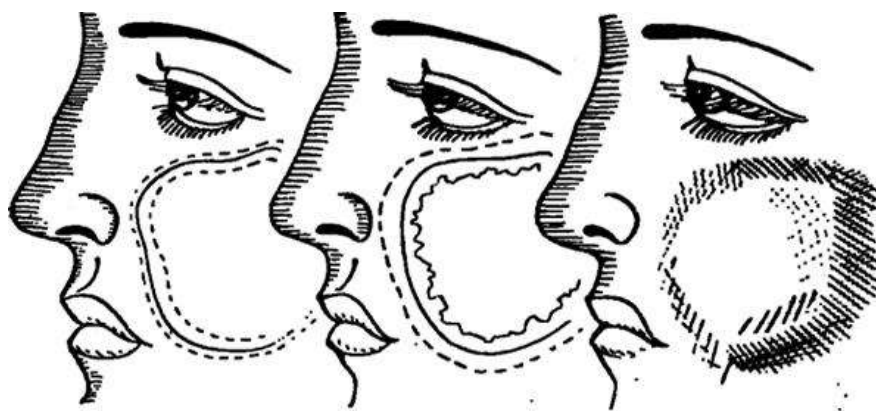


Рисунок 3.32. - Фрагментальные наклейки для лица

Чтобы сделать полные щеки, нужно вырезать один кружок из марли по размеру щеки и приклеить к лицу лаком, затем выложить ватой нужную толщину и форму (чтобы вата не сползла во время работы, ее следует приклеить лаком в нескольких местах). Поверх уложенной ваты нужно обтянуть форму увлажненным шифоном, который должен быть на один сантиметр больше марли, и приклеить его к лицу лаком. Шифон не следует сильно натягивать, влажный материал легко укладывается и не оставляет неприятных складок. Наклейки должны быть мягкими, эластичными и подвижными. Не следует снаружи наклейки покрывать лаком, так как от этого они дубеют и лицо становится неподвижным. Закрасить толщину можно жидким тоном из тюбика. Набрав небольшое количество тона на резиновую пористую губку, легкими ударами покрывают ею наклейку и все лицо, затем приступают к общему завершению грима. Такой вид толщинок и наклеек можно использовать неоднократно.

Изготовление полной толщинки нижней части лица, щек, подбородка и шеи является сложным процессом, требующим опыта и мастерства. Техника ее изготовления следующая. Из бумаги вырезается шаблон с небольшим запасом и по нему выкраиваются из тонкого трикотажа два куска. Первый кусок трикотажа нужно приклеить к лицу на сантиметр ниже с тем, чтобы второй лег выше. Затем ватой придается форма и нужный объем толщины (чтобы вата не сползла, ее следует прикрепить тонкой ниткой в нескольких местах). Вату нужно обтянуть вторым куском трикотажа и приклеить его лаком на один сантиметр выше первого. Затылочная часть толщинки делается по тому же принципу. Края ее по бокам (под ушами) слегка натягиваются и аккуратно сшиваются. Затылочную часть толщинки практичнее маскировать, заранее подшив внутри затылка парика, а низ всей толщинки маскируется воротником. Общий тон грима на толщину наносят так же, как и на наклейку. Такая толщинка практична, и при хорошем уходе ею можно долго пользоваться (Рис. 3.33).

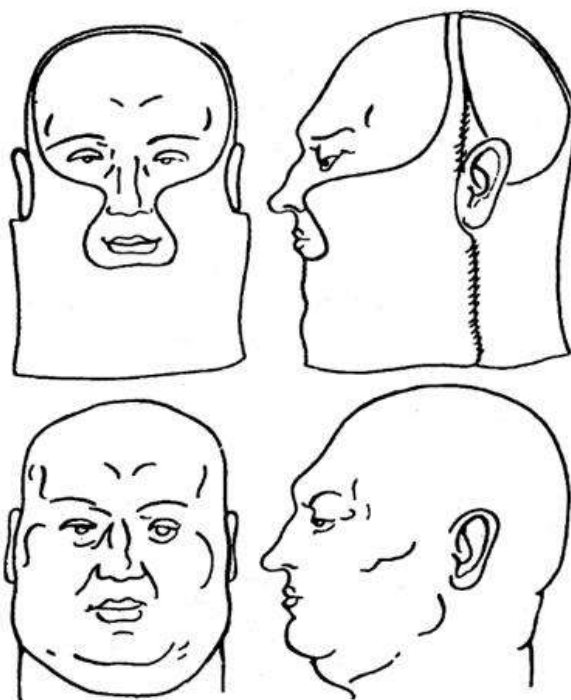


Рисунок 3.33. - Полные толщинки лица

### 3.12. Гигиенический и профилактический уход за кожей лица

#### 3.12.1. Типы кожи ее характеристика

Кожа — это орган, покрывающий жировую и мышечную ткань, а также помогающий держать вместе внутренние органы. Кожа — это натуральный покров человека, ее площадь составляет 1,5-2 м в квадрате, вес кожи составляет 5% от массы тела (3-5кг). Кожа состоит из переплетающихся волокон эластина и коллагена. Эластин дает коже возможность легко и быстро возвращаться к прежнему положению (поэтому она не весит после растяжки). Коллаген дает силу, упругость и вместе с эластином защищает кожу от чрезмерного растяжения. Цвет кожи зависит от количества кожного пигмента — меланина. Кожа — это внешняя оболочка, которая может бледнеть, краснеть, показывать признаки напряжения, стресса, усталости или внутренней болезни. Она защищает внутренние органы от микробов, грязи, вредных химических веществ, регулирует водный баланс в организме, прикрывает от ультрафиолетовых лучей. Кожа выводит из организма вредные вещества, продукты жизнедеятельности, избыток соли и воды, отвечает за регуляцию температуры.

Существуют физиологические функции кожи: защитная; терморегуляторная; выделительная; рецепторная; дыхательная; обменная. Существует 4 типа кожи: нормальный тип, жирный тип, сухой тип, комбинированный тип, и 2 подтипа: чувствительный тип, кожа дам элегантного возраста. Нормальная кожа имеет матовый цвет, без блеска, она

упругая, бархатистая, чистая, с определенным количеством влаги. Нормальной коже не свойственны угри и прыщи, она не имеет видимых дефектов. Нормальная кожа под действием возраста, условий жизни, и других факторов меняется. Ее можно наблюдать только в раннем детском возрасте, юности, до полового созревания так как изменение функций организма может вызвать появление угрей и других заболеваний. Такая кожа легко воспринимает жесткую, мягкую и с примесями воду. Счастливый обладатель такого типа кожи, может пользоваться любым мылом, различными парфюмерными и косметическими средствами.

Сухая кожа. Такая кожа склонна к восприятию влияния внешних факторов, быстро стареет, защитный слой маленький, поэтому реагирует на погоду. Такая кожа шелушится и кажется натянутой. Данному типу кожи не свойственны прыщи и угри, поры малозаметны, кожа гладкая, матовая. Но при недостаточном уходе кожа шелушится, раздражается, морщинится, покрывается красными пятнами. При уходе за таким типом кожи не рекомендуют использовать спиртосодержащие препараты. Нужно применять жирные крема, как для ухода, так и для грима. Если причина сухости вашей кожи в сбое работы пищеварительной системы и желудочно-кишечного тракта, необходимо сбалансировать питание

Жирная кожа желтая или сероватая, грубая и толстая, блестит. Поры, угри, прыщи особенно заметны. На такую кожу быстрее, чем на сухую, ложатся пыль и грязь. Лучший способ очистить такую кожу и ухаживать за ней – умывание чистой водой и мыльным кремом, обезжиривающим мылом или специальными средствами для жирной кожи, а потом порадовать ее легким массажем. Отличительной особенностью жирного типа кожи является то, что морщины появляются значительно позже. Увеличение жирности кожи является причиной хронического расстройства желудочно-кишечного тракта. Кожа становится жирной из-за злоупотребления острой и пряной пищей с большим количеством животных жиров, а также из-за нарушения правил ухода за ней. Сосудов, собственного жира становится недостаточно для смазки кожи, активность сальных желез снижается. Чаще всего чувствительной кожей бывает сухая. Кожа дам элегантного возраста имеет слабый тургор, мелкие морщины, дряблость. Начиная с 30 лет, кожа становится очень требовательной к уходу. Эластичность и прочность понижаются, возникают морщины и проявляются последствия неправильного образа жизни: недосыпания, стрессы, вредные привычки.

### **3.12.2. Программа ухода за кожей лица**

Для того чтобы правильно назначить уход за кожей, необходимо определить ее тип. Гигиенический и профилактический уход за кожей требует незначительных затрат времени и доступен каждому: 5-10 мин утром и 7-10 вечером. Общие принципы ежедневного ухода за кожей всегда одинаковы не зависимо от типа кожи: 1) Очищение; 2) Тонизирование; 3) Увлажнение; 4) Питание; 5) Защита. При выполнении косметических

процедур следует помнить, что они приносят пользу лишь в том случае, если применяются правильно, с учетом анатомического строения кожи и направления кожных или (массажных) линий. Кожные линии- линии наименьшего растяжения кожи. Все косметические процедуры- очистка кожи лица и шеи, наложение крема, пудры, маски, массаж, снятие макияжа и. т. д. проводится строго по массажным линиям, снизу-вверх (Рис. 3.34).

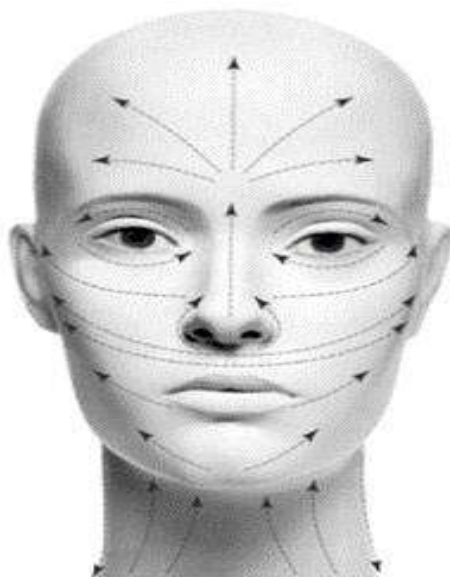


Рисунок 3.34. - Массажные линии

### **Очищение кожи**

Первичный этап полноценного ежедневного ухода за лицом –это очищение кожи. Пыль, косметика, кожное сало, токсичные вещества современной окружающей среды с готовностью забивают поры лица практически каждую минуту. Разумеется, все скопившиеся за день излишества нужно удалять. Иначе на лице с большой долей вероятности возникнут комедоны (черные точки), прыщи, воспаления и другие мелкие и крупные неприятности. По этой причине очищение дермы должно быть тщательным и регулярным.

### **Тонизирование**

Соблюдая уходовую последовательность, за очищением идет процесс тонизирования. Тоники устраняют с лица остатки очищающей косметики и придают коже свежий вид. Тоник способствует сужению пор, клеточному обновлению, восстановлению кислотного баланса и снятию воспаления.

### **Увлажнение и питание лица**

Уход за лицом не будет считаться завершенным, если лицо не увлажнено. Добиться этого можно применяя увлажняющие кремы, спреи и лосьоны. Они помогут восстановить водный баланс кожи. Использование ночных средств является неотъемлемой частью ухода за лицом. Ночной крем активизирует обменные процессы, восстанавливает функции кожи и насыщает кожу питательными веществами. Такие кремы имеют более мощную формулу, поэтому рекомендуется применение с 25 лет.



Приёмы ухода за кожей должны меняться с учетом состояния в данный момент, возраста и времени года. В летний период основное, от чего надо защитить кожу, — ультрафиолет. Он губительно действует на коллаген и эластин, снижает защитные свойства эпидермиса, вызывает фотостарение. Кожа становится вялой и неровной, утолщается, покрывается мелкими морщинами. Для защиты ей требуются: комплекс солнцезащитных фильтров; антиоксиданты. Уход зимой. Дополнительной проверкой кожи на прочность становится короткий световой день, из-за которого обменные процессы замедляются. Усугубляют ситуацию мороз и ледяной ветер на улице и пересушенный отопительными приборами воздух в помещении. Все это приводит к покраснению, шелушению, потере влаги. Даже у людей с нормальной кожей испарение влаги через роговой слой в это время возрастает.

### **3.12.3. Гигиенический массаж лица и шеи. Косметические маски**

Массаж лица рекомендуется при: избыточной деятельности сальных желез, при сухой, дряблой и увядшей или грубой кожи, при усиленном шелушении, при уплотнении участков кожи в результате угрей, при шрамах, двойном подбородке, чрезмерной полноте и пр.

Массажи противопоказаны при различных воспалительных и гнойных заболеваниях кожи, тяжелых болезнях сердечно-сосудистой системы, высоком давлении крови и т.д. Массаж состоит из пяти основных движений: поглаживания, растирания, разминания, поколачивания, вибрации. Для получения более эффективного результата эти движения обычно комбинируются. Полный массаж лица применяется обычно через каждые 10-15 дней. Массаж делается в тёплой комнате. Голова повязывается косынкой, чтобы не запачкать волосы массажным кремом. Лоб, лица и шея хорошо смазываются мягким или слегка согретым массажным или жирным питательным кремом, разведённым несколькими каплями „Гидрофильного“ или „Очищающего“ масла. Если кожа очень чувствительна и раздражается от любого крема, для массажа можно использовать тальк. Массаж следует начинать с более легких, поверхностных движений (поглаживания, поколачивания) и затем приступить к более энергичным (щипком, разминаниям, растираниям) и закончить нежными поглаживаниями.

Движение, необходимые при массаже, можно комбинировать в зависимости от состояния лица. Если на нём уже появились морщины, больше внимания надо уделять им. Если же целью массажа является улучшение общего кровообращения и тонуса кожи, то массируется равномерно все лицо, но более короткое время.

1. Ладонью правой руки поглаживается 4-5 раз лоб слева направо, фиксируя при этом левой рукой кожу височной области слева. Затем, сменив руки, повторяем то же движение в обратном направлении (Рис. 3.35)

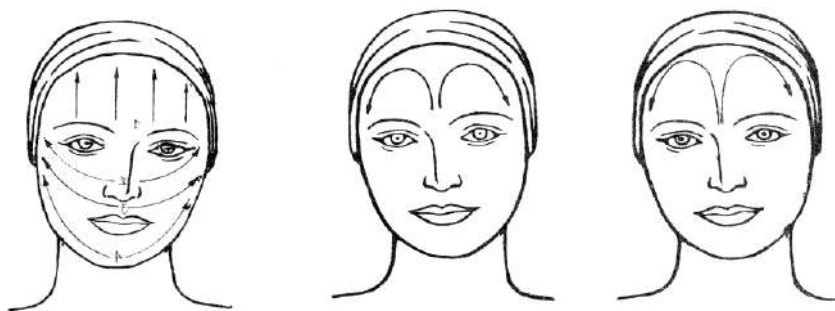


Рисунок 3.35. - Выполнение массажа

2.Концами указательного и среднего пальца обеих рук умеренно давящим поглаживанием делаются полукруглый движения на лбу, начиная от носа в направлении волосистой части головы и вискам (Рис. 3.35).

3.Концами среднего и безымянного пальцев растирается кожа на лбу, причём делаются противоположные движения снизу и вверх в направлении слева направо и справа налево 3-4 раза (Рис. 3.35).

4.Концами указательного и среднего пальца обеих рук массируется морщина, гнева «на лбу в направлении от носа к волосяному покрову.

5. Большим и указательным пальцами левой руки раз расправляется кожа в участке морщины „гнева“, а указательным и безымянным пальцами правой руки производится круговые растирания (Рис. 3.35).

6. Указательным и средним пальцами обеих рук производится несколько раз зигзагообразные движения, начиная с середины лба к левому и правому вискам (Рис. 3.36).

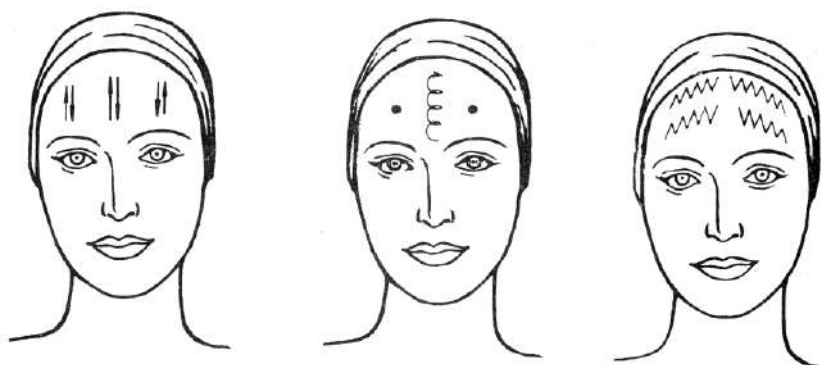


Рисунок 3.36. - Зигзагообразные движения

7. Средним и указательным пальцами правой руки растирается лоб, делаются несколько раз спиралеобразные движения, начиная с левого виска. Те же движение повторяется в обратном направлении (Рис. 3.37)

8. Большим и указательным пальцами левой руки расправляется кожа около левого глаза, а средним пальцем правой руки массируется этот участок кожи. Таким же образом, сменив руки, массируется и правая сторона (Рис. 3.37).

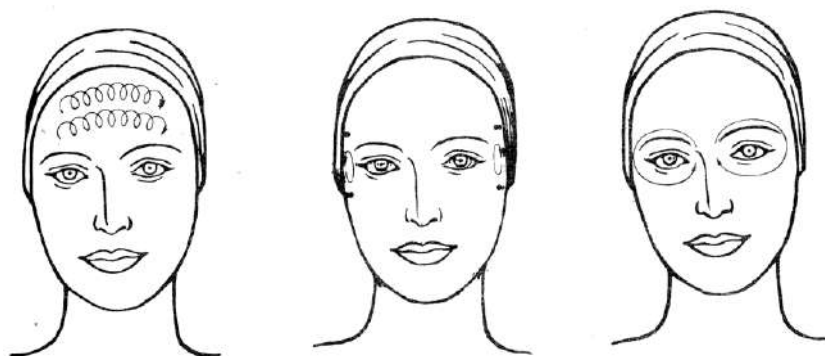


Рисунок 3.37. - Массаж лица

9. Указательными пальцами обеих рук растирается каждая морщина на лбу в отдельности спиралеобразными движениями (Рис. 3.37).

10. Концами указательного и среднего пальцев обеих рук поглаживается морщина гнева и направлении от носа к волосяному покрову.

11. Большим и указательным пальцами левой руки расправляется по бокам кожа в области морщины „гнева“, а средним и безымянным пальцами правой руки растираются спиралеобразными движениями другие морщины в продолжение 1 минуты (Рис. 3.37).

12. Указательным и средним пальцами обеих рук поглаживается 5-8 раз сначала под глазами, начиная с носа, делается скользящее движение по бровям и заканчивается внизу около внутреннего угла глаза (Рис. 3.36).

13. Указательным и средним пальцами обеих рук массируются брови, начиная с переносицы и до их конца (Рис 3.37).

14. Большим и указательным пальцами обеих рук производятся лёгкие щипки обеих бровей, начиная с переносицы и до их конца (Рис. 3.38).



Рисунок 3.38. - Массаж бровей

15. Подушечками в средних пальцах обеих рук поглаживаются снова несколько раз глазницы (Рис. 3.38), а затем производятся 5-6 раз круговые растирания под глазами, начинающиеся с внешнего угла глаза и заканчивающееся у боковой

поверхности носа.

16. Большим указательным пальцами пощипываются 10-15 раз брови, начиная с переносицы. Затем средним пальцем поглаживается 5-6 раз область под глазами в направлении с внешней стороны к внутренней.

17. Большим и указательным пальцами обеих рук поглаживается нас несколько раз, начиная с кончика и до корня, затем растирается и вновь поглаживаться.

18. Большие пальцы обеих рук располагается под подбородком, а указательным пальцем растираются 9-10 раз крылья носа (Рис. 3.38)

19. Большим и указательным пальцами правой руки производятся 15-20 щипков носа, начиная с кончика (Рис. 3.38).

20. Щеки охватываются всей длиной указательного и среднего пальца обеих рук (обращенных тыльной стороной к коже) и пощипываются несколько раз, после чего поглаживаются 4-5 раз указательным, средним, и безымянными пальцами, начиная с середины лица в стороны и вверх (Рис. 3.39).

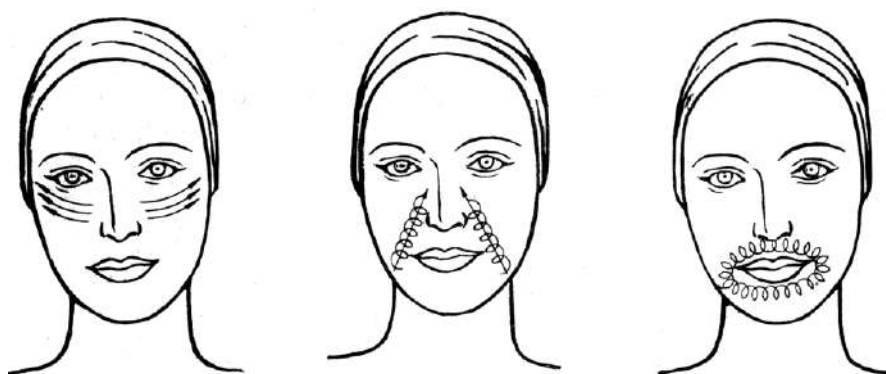


Рисунок 3. 39 - Массаж щек.

21. Подушечками больших пальцев обеих рук поглаживается снизу-вверх носа-губная складка, а затем растирается кругообразными движениями и пощипывается большим и указательным пальцами (Рис. 3.39).

22. Большой палец правой руки располагается под подбородком, а средним пальцем поглаживает круговая мышца рта 5-10 раз в одном направлении и затем в другом. Потом тем же пальцем мышцы растирается спиралеобразными движениями (Рис. 3.39).

23. Всеми пальцами и Ладонью сначала левой руки поглаживается 6-7 раз вся область под подбородком справа налево, а потом то же движение повторяется правой рукой-слева направо, начиная от одного уха и до второго (рис. 3.40).

24. Подушечками большого пальца растирается кругообразными движениями подбородок сначала одной рукой, а затем другой.

25. Концами указательных, средних и безымянных пальцев обеих рук поколачиваются щеки, „пальцевой дождь“ в направлении от висков к подбородку и обратно около 20-30 секунд (Рис.3.40).

26. Ладонями обеих рук энергично растираются одновременно обе половины лица спиралеобразными движениями в направлении от подбородка к вискам (Рис. 3.40).



Рисунок 3.40. Массаж от подбородка к вискам

27. Концами слегка согнутых указательных пальцев обеих рук делаются спиралеобразные движения, начиная от уголков рта до ушей 4-5 раз. (Рис. 3.41).

28. Указательным, средним и безымянным пальцами поглаживается 5-6 раз лоб, щеки и области под подбородком в направлении от середины лица к ушам (Рис.3.41).



Рисунок 3.41. - Массаж лба, щек и подбородка

29. Четырьмя пальцами обеих рук за исключением большого производится 3-5 поглаживаний, начиная с основания шеи и заканчивая передней частью подбородка. Правой рукой поглаживается левая половина шеи, а левой-правая (Рис. 3.41).

30. Голова откидывается назад, чтобы открыть шею, и концами указательного и среднего пальцев правой руки небольшими



спиралеобразными движениями слева направо массируется область под подбородком, затем поглаживается в том же направлении несколько раз всей ладонью. То же движение производится левой рукой в направлении справа налево в продолжение 1-2 минут (Рис. 3.41).

31. Четырьмя пальцами правой руки делаются вибрирующие движения на левой половине шеи направлении слева направо, а потом левой рукой- на правой половине шеи справа налево.

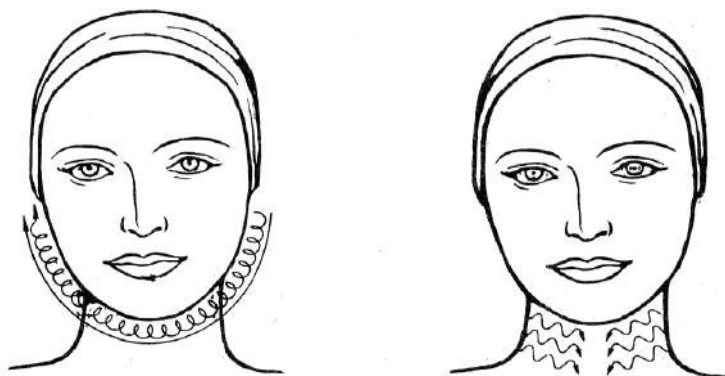


Рисунок 3 .42. - Массаж шеи

32. Большими спиралеобразными движениями массируется 4-5 раз шея, причём движение, производимые правой рукой, начинаются как можно левее и продолжаются вправо, а движения, производимые левой рукой, начинаются как можно правее и продолжаются влево (Рис. 3.42).

33. Всей ладонью правой руки поглаживается левая половина шеи сверху вниз 5 раз, а ладонью левой таким же образом поглаживается правая половина шеи (Рис. 3.43).

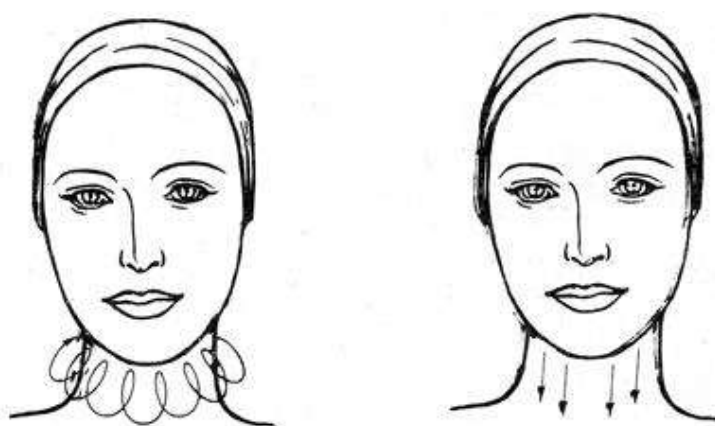


Рисунок 3.43. - Массаж шеи

34. Массаж заканчивается несколько кратным повторением движений №28 (рисунок 3.43).

## **Косметические маски**

Маски следует применять систематически каждую неделю. Для приготовления их употребляются очень простые продукты, одни из которых имеются в каждом хозяйстве, а другие можно купить в любой аптеке. Необходимы лишь знания и больше желания.

Маски готовятся в фарфоровых или стеклянных сосудах. Перед нанесением их лицо следует хорошенько очистить или вымыть. Накладываются они небольшой щеточкой (или ватным тампоном), начиная с середины лица к ушам. Кроме лица, маской покрывается и шея во избежание разницы в состоянии кожи.

Смягчающая и тонизирующая маска применяется при сухой, загорелой и дряблой коже с морщинами или шелушащейся.

*Желтковая маска.* Для ее приготовления взбивается  $\frac{1}{2}$  яичного желтка с 1 чайной ложечкой оливкового масла и 10-15 каплями сока лимона и накладывается на лицо 15-20 минут. Затем снимается ваткой, смоченной теплой водой или теплым молоком.

*Желтково-медовая маска* рекомендуется для любой категории кожи и готовится из  $\frac{1}{3}$  взбитого желтка,  $\frac{1}{2}$  кофейной ложечки меда и около  $\frac{1}{2}$  ложечки муки. В зависимости от состояния кожи можно прибавить и другие вещества. Полученная смесь наносится на лицо на 15-20 минут, а затем смывается теплой водой.

*Комбинированная маска* весьма питательна и применяется при сухой и загорелой коже. Она готовится из  $\frac{1}{2}$  чайной ложечки жидкого меда,  $\frac{1}{3}$  чайной ложечки оливкового масла и  $\frac{1}{2}$  яичного желтка, затем накладывается на лицо на 20-30 минут, после чего смывается теплой водой.

*Каолиновая маска* (из белой чистой глины) для жирной кожи с расширенными порами. Готовится она следующим образом: 1 столовая ложка каолина (чистой белой глины) разводится в 1-2 столовых ложках воды. Полученная кашица накладывается на лицо на 20-30 минут и затем смывается теплой водой. Сняв маску, лицо можно смазать соком лимона.

*Питательная маска* из льняных семян применяется при сухой и вялой коже. Столовая ложка семян льна варится в чашке воды. Полученная студенистая масса еще теплой наносится на лицо и шею. Через 20 минут смывается теплой водой, а затем лицо ополаскивается холодной.

**Вяжущие маски применяются при вялой, жирной с расширенными порами коже**

*Белковая маска* оказывает стягивающее воздействие на кожу, сокращает поры и отбеливает лицо, если на нем имеются темные пятна и веснушки.  $\frac{1}{2}$  белка взбивается и наносится на лицо и шею. Когда нанесенный слой высохнет, накладывается второй и третий слой в особенности на те участки лица, где морщины выражены резче. Если кожа слишком сухая, ее заранее смазывают жирным кремом или оливковым маслом. Через 15-20 минут маску снимают ваткой, смоченной теплой водой.

*Вариант белковой маски.* К взбитому в пену 1 белку прибавляется, при постоянном размешивании, чайная ложечка воды, в которой растворено 0,3

квасцов в порошке (на кончике ножа). Вместо квасцового раствора можно прибавить 15-20 капель сока лимона, но в таком случае лицо надо предварительно жирным кремом или оливковым маслом. Полученная смесь наносится на лицо и шею на 15-20 минут.

**Высушивающие маски для жирной кожи** содержат главным образом белую глину (каолин), тальк и крахмал и готовятся перед самым накладыванием.

*Маска из талька, белой глины.* К порошкообразной смеси, состоящей из 1 чайной ложечки талька и такого же количества белой глины, прибавляют 2-3 ложечки молока (в крайнем случае воды). Полученная кашица наносится на лицо и шею. Через 20 минут маска снимается ватным тампоном, смоченным прохладной водой.

*Маска из талька, белой глины и окиси цинка.* Смешиваются 2 чайные ложечки талька, 1 ложечка белой глины и  $\frac{1}{2}$  ложечки окиси цинка, затем наливается вода и размешивается до получения однородной массы и наносится на лицо на 10-15 минут. Снимается маска тампоном, смоченным теплой водой.

**Отбеливающие маски** применяются при слабо выраженных пятнах на лице, загоревшей коже и пр.

*Молочная маска.* Свежее и кислое молоко можно использовать для отбеливания и освежения лица.

Смешиваются 2 столовые ложки кислого молока с 1 ложкой миндальных (или пшеничных) отрубей. Полученная кашица наносится на лицо на 20-30 минут, после чего снимается ваткой, смоченной теплой водой. Эта маска применяется при любой категории кожи.

*Белковая маска с перекисью водорода.* К взбитому в пену белку 1 яйца прибавляются 15-20 капель перекиси водорода. Полученная смесь наносится на лицо, шею и грудь на 15-20 минут, а затем смывается прохладной водой. Чтобы волосы, брови и ресницы не пожелтели от перекиси, эту маску следует накладывать очень осторожно.

**Тонизирующие маски** улучшают состояние любой категории кожи, делая ее более свежей, натянутой, гладкой, белой и эластичной.

*Дрожжевая маска* приготавливается из дрожжей, богатых витаминами группы В. 15-20 г дрожжей растираются и разводятся теплым молоком или теплой водой до получения однородной массы, которая наносится на лицо и шею. Маска покрывается куском нейлона, с заранее вырезанными на нем отверстиями для глаз, носа и рта, а сверху накладывается шерстяная ткань и оставляется на лице в течение  $\frac{1}{2}$  до 1 часа. (Через 10-15 минут чувствуется слабое пощипывание, но оно не неприятно).

*Белково-медовая маска.* К 1 чайной ложке меда, подогретого до жидкой консистенции, прибавляется около 1 чайной ложечки муки и белок  $\frac{1}{2}$  яйца, взбитый в пену. Полученная смесь наносится на лицо. Через 20-30 минут смывается прохладной водой.

**Фруктово-овощные маски** (из яблок, помидоров, клубники, малины и др.) освежают и тонизируют любую категорию кожи.

*Яблочная маска.* Хорошо созревшее яблоко натирается на очень мелкой терке, накладывается на лицо, а затем смывается прохладной водой.

*Помидоровая маска.* К очищенному от кожицы и размятому помидору средней величины прибавляется 2 чайные ложечки миндальных (или пшеничных) отрубей. Полученная кашица наносится на лицо и шею на 20-30 минут, а затем смывается прохладной водой.

*Малиновая маска.* К соку, выжатому из 50-100 г малины и процеженному через марлю, прибавляется 2 чайные ложечки молока. В полученном таким образом соке смачивается многослойная марля, в которой заранее вырезаны отверстия глаз, носа и рта, и накладывается на лицо. Через 15 минут маска смывается прохладной водой.

### **3.13. Техника макияжа**

#### **3.13.1. Изобразительные и технические средства макияжа**

Дизайн макияжа базируется на художественной концепции светотени, то есть расположения света и тени. Благодаря светотени можно визуально выделять определенные черты и изменять форму лица. Основа концепции светотени заключается в том, что светлые цвета визуально приближают предметы, а темные - отдаляют. С помощью нанесения светлых и темных оттенков можно визуально изменять контуры лица. Использование светлых тонов акцентирует внимание на тех зонах, которые необходимо выделить (приблизить). Темные тона наносятся с целью затемнить, создать контур или визуально уменьшить определенную область. В основе макияжа лежит живописный прием, т.е. макияж предполагает работу с красками. При этом все ключевые, понятия и изобразительные средства живописи и рисунка, линия, свет, тень, блик, цветоделение - используются и в макияже.

***Линия.*** При помощи линии в живописи строится пространство на плоскости, очерчиваются границы предметов, фигур, создается линейный ритм. В макияже это понятие, прежде всего, описывает работу с бровями, глазами и губами. Очень важно правильно определить направление всех линий на лице в зависимости от его морфологии.

***Свет*** - этот термин употребляется применительно к освещённым местам изобразительного предмета. Самые светлые участки на лице - лобные бугры, скулы, спинка носа и подбородок.

***Тень*** - этим понятием описывается наиболее затемнённая часть предмета. на лице это основание носа, участок под нижней челюстью, глаза.

***Полутень*** - термин обозначает постепенный переход от тени к свету. Крылья носа, носогубные складки, височная зона, под скуловая впадина и т.д. - эти визуальные части слегка затемнены.

***Блик*** - наиболее светлое (матовое или блестящее) пятно, наносимое на самую выпуклую часть предмета с целью придания ещё большей объёмности.

Примеры практического применения этих изобразительных средств в макияже: с целью увеличения объема, акцентирования той или иной части лица могут высветляться область глаз, невыразительные носогубные складки, маленький нос или впалый подбородок; с целью выделения, увеличения объема, «выведения» из глубины какой-то части лица хорошо использовать соответствующие косметические средства с блеском. За счет освещённости одной части предмета и затенённости другой человеческий глаз воспринимает предмет объемно. Светотень одно из выразительнейших средств живописи. При её помощи живописец лепит объемы, создавая иллюзию трехмерного мира. В макияже с помощью светлых и тёмных тонов моделируют и корректируют лицо с целью конкретизации его формы и деталей, а также при необходимости их изменения. Следует твердо знать, что тёмные тона красок сужают, углубляют контуры, отделяют сам предмет, а светлые его расширяют, приближают, увеличивают. Поэтому все детали, которые хотят оптически уменьшить, углубить, сузить, покрывают тёмным тоном или пудрой, а то, что хотят увеличить, расширить, - наоборот, высветляют (Рис. 3.44)



Рисунок 3.44. - Свет и тень при выполнении макияжа

### Кисти для макияжа

Существуют различные виды кистей для макияжа, каждый из которых имеет не только внешние отличия, но и разную сферу применения. Правильный выбор инструмента и умение им пользоваться – залог успешного макияжа. Плавные цветовые переходы, создание резких акцентов и четких линий, отличная растушевка границ – все это и многое другое обеспечит вам грамотное применение кисточек для макияжа. Рассмотрим основные параметры, по которым разнятся инструменты. Качество ворса – один из основополагающих факторов. В своей работе профессиональные визажисты отдают предпочтение изделиям с *натуральным ворсом*, произведенным из шерсти соболя или белки. Такой инструмент не портит саму косметику и обеспечивает наиболее бережное и качественное распределение ее по коже. Профессиональные кисти для макияжа, изготовленные из таких материалов, отличаются довольно высокой ценой.



Также их нельзя использовать в работе с «влажной косметикой». К натуральным наполнителям относится:

**Волос колонка.** Тонкий и упругий волос является наиболее практичным в использовании. Чаще всего этот материал встречается в кистях для макияжа глаз. Особенностью кистей из колонка является наличие мягкого длинного кончика. Чтобы такой инструмент не испортился раньше времени, его применение ограничивается только сухими косметическими средствами.

**Лисий волос.** Натуральный материал, из которого изготавливаются инструменты для нанесения на кожу румян и пудры. Идеально подходит для домашнего использования.

**Волос козы.** Довольно популярный материал для работы со всеми видами сухих продуктов. Благодаря своей плотности, козий волос делает растушевку косметических средств наиболее простой и качественной.

**Волос пони и белки.** Идеально подходит для нанесения сухих и сыпучих косметических составов. В основном из этих материалов изготавливают кисти для макияжа глаз.

Современные изделия из искусственных материалов по своему качеству ничем не уступают натуральным кистям для макияжа. Все возможные недостатки эксплуатации присущи только дешевым некачественным изделиям. На данный момент существуют синтетические кисти из таклона и нейлона.

**Синтетический волос** – материал, идеально подходящий для работы с жидкими, кремовыми и жирными текстурами, так как не впитывает жир. Применять такие кисти можно и для нанесения косметики влажным способом. Кисточка для пудры должна иметь длинный ворс, приподнимающийся только при использовании. Наполненные пудрой волоски приподнимаются, и кисточка принимает окончательную рабочую форму. Кисточка для коррективки всегда широкой плоской формы с закругленными концами. Поэтому она идеально подходит для нанесения плотного или кремообразного корректора пятнами или линиями. Кисточка для румян, как правило, плоская. Ворс не очень длинный. Ворсинки при нажиме хорошо растушёвывают румяна по всем направлениям. Кисточка для губной помады имеет одинаковую закруглённую форму со всех сторон. Ворс ее должен быть коротким и плотно стянутым. Кисточки для теней могут быть различны по размеру. Таким образом, их удобно применять как для нанесения на веки цветового пятна, так и для растушевки. Кисточка для подводки век всегда круглая, с острым кончиком. Может быть достаточно тонкой. Линия подводки будет безукоризненной только в том случае, если ворс кисточки при нажиме не расползается в разные стороны.

По правилам санитарии у мастера должен быть двойной комплект кистей, так как все инструменты требуют дезинфекции при работе. Кисточки после работы с клиентом нужно аккуратно вымыть теплой водой с мылом или шампунем, для мягкости их можно обработать бальзамом для волос. Перед выполнением макияжа необходимо внимательно осмотреть кожу лица

клиента. При угревых высыпаниях, проявлениях аллергии, герпесе макияж лучше не делать, тактично объяснив причину отказа.

### **Безопасность и инфекционный контроль**

- Мойте и дезинфицируйте руки до и после каждого сеанса макияжа.
- Дезинфицируйте кисти после каждого сеанса макияжа.
- По возможности используйте одноразовые аппликаторы и выбрасывайте их после использования
- Старайтесь не использовать косметические средства непосредственно из контейнеров.
- Шпателем укладывайте необходимое количество средства на палетку. Если потребуется большее количество средства, возьмите еще один шпатель.
- Используйте для каждого клиента новую накидку.
- Подтачивайте карандаш до и после каждого применения.
- Удалите средства, если заметили у клиента красноту, отек или воспаление - признаки аллергической реакции на косметику.
- Соблюдайте дополнительные меры предосторожности во избежание попадания средства или инструмента в глаза клиента.
- Ваши ногти должны быть ухоженными, чтобы не поцарапать клиента, уход за гигиеной тела и полостью рта.
- Соблюдение дресс-кода.

### **3.13.2. Теория цвета**

Цветовой круг — это круговое соотношение хроматических первичных (I-красной, желтой, синей), вторичных (II-оранжевой, зеленой, фиолетовой) и третичных (III- красно-оранжевой, желто-оранжевой, желто-зеленой и так далее) цветовых групп и их оттенков. Благодаря данной системе техника грамотного сочетания цветов значительно упрощается (Рис.3 .45).



Рисунок 3.45. - Цветовой круг

Знание законов цвета важно в искусстве макияжа не меньше, чем при окрашивании волос. Запомните, что все цвета состоят из трех основных цветов: красного, желтого, синего их называют еще (первичные цвета). Остальные цвета являются их производными или вторичными. Их получают путем смешивания двух основных цветов в равных пропорциях. Вторичные цвета, например, оранжевый, получают при смешивании красного с желтым; зеленый — желтого с синим; фиолетовый — синего с красным и т. д.

Смешиванием основных и вторичных цветов в равных пропорциях создаются третичные цвета. Цвета, стоящие друг против друга в цветовом круге, называются дополняющими цветами. Например, зеленый — это дополняющий цвет красного. Если смешивать дополняющие цвета, то они друг друга нейтрализуют. Это очень эффективно используется в макияже для скрытия косметических дефектов кожи.

Если натуральный оттенок: используйте соответственно

Желтый ..... фиолетовую основу

Красный ..... зеленую основу

Зеленый ..... красную основу

Голубой / фиолетовый ..... желтую / оранжевую основу

Существует 2 понятия цвета: хроматические и ахроматические. Хроматические — это все радужные цвета, имеющие цветовой пигмент, ахроматические — это белый, черный, серый. Глаз способен различать до трехсот оттенков ахроматических цветов и десятки тысяч хроматических оттенков.

**Хроматические цвета.** Это локальные цвета солнечного спектра: красный, оранжевый, желтый, зеленый, синий, фиолетовый. Это первичные и вторичные цвета. Хроматические цвета можно расположить по кругу, в результате чего получается цветовой круг (Рис. 3.46).

**Ахроматические цвета.** Это черный, белый и серый. В них не содержится красящая цветность - пигмент. Эти цвета характеризуются лишь степенью насыщенности.

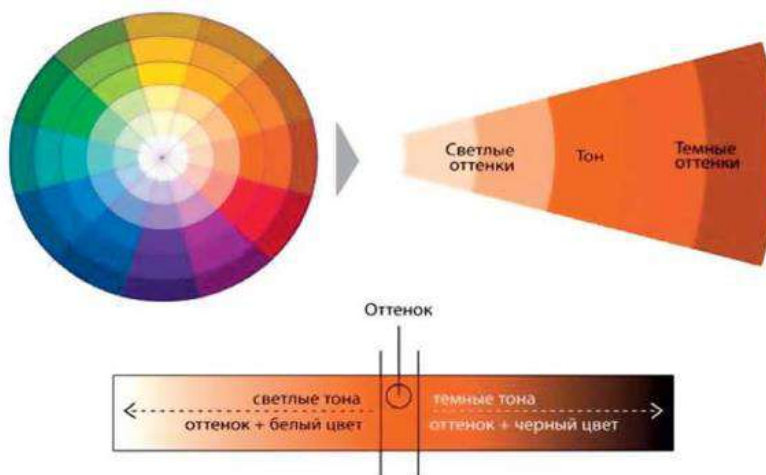


Рисунок 3.46. - Оттенок, растушевка, тень

### **Насыщенность, оттенок, интенсивность**

Оттенок — это разновидность цвета, отличающаяся от основного по силе тона (Рис. 3.46)

Растушевка — это сведение цвета на нет (Рис 3.46).

Насыщенность — это степень светлоты или темноты цвета (Рис 3.46)

Тень- затемнение с помощью добавления теней черных или холодных оттенков (Рис. 3.46).

Интенсивность — это цветовая вибрация цвета (Рис. 3.46).

Тоном определяют теплый или холодный цвет

Выбеленные цвета — это цвета, смешанные с белым (Рис 3. 46)

Темные цвета — это цвета, смешанные с черным (Рис 3.46)

### **3.13.3. Цветовые схемы**

Для монохроматических цветовых схем характерно использование одного цвета (с разной насыщенностью и интенсивностью) во всем макияже.

Родственные цветовые схемы, в которых использованы три цвета, стоящие рядом на цветовом круге, часто применяются для дневного макияжа.

В третичных цветовых схемах используются три цвета, расположенных на цветовом круге в позиции треугольника, и зачастую они применяются для более контрастных макияжей.

В дополняющих цветовых схемах используются цвета, находящиеся друг против друга на цветовом круге, с целью достижения наибольшего контраста. Зачастую такие схемы применяются для создания выразительного макияжа глаз. Расщепленной дополнительной схемы - дополнение основного выбранного тона двумя аналогичными для его противоположного. То есть в основу взята «дополнительная схема», один из краев которой как бы расщепили. (Рис 3.47).

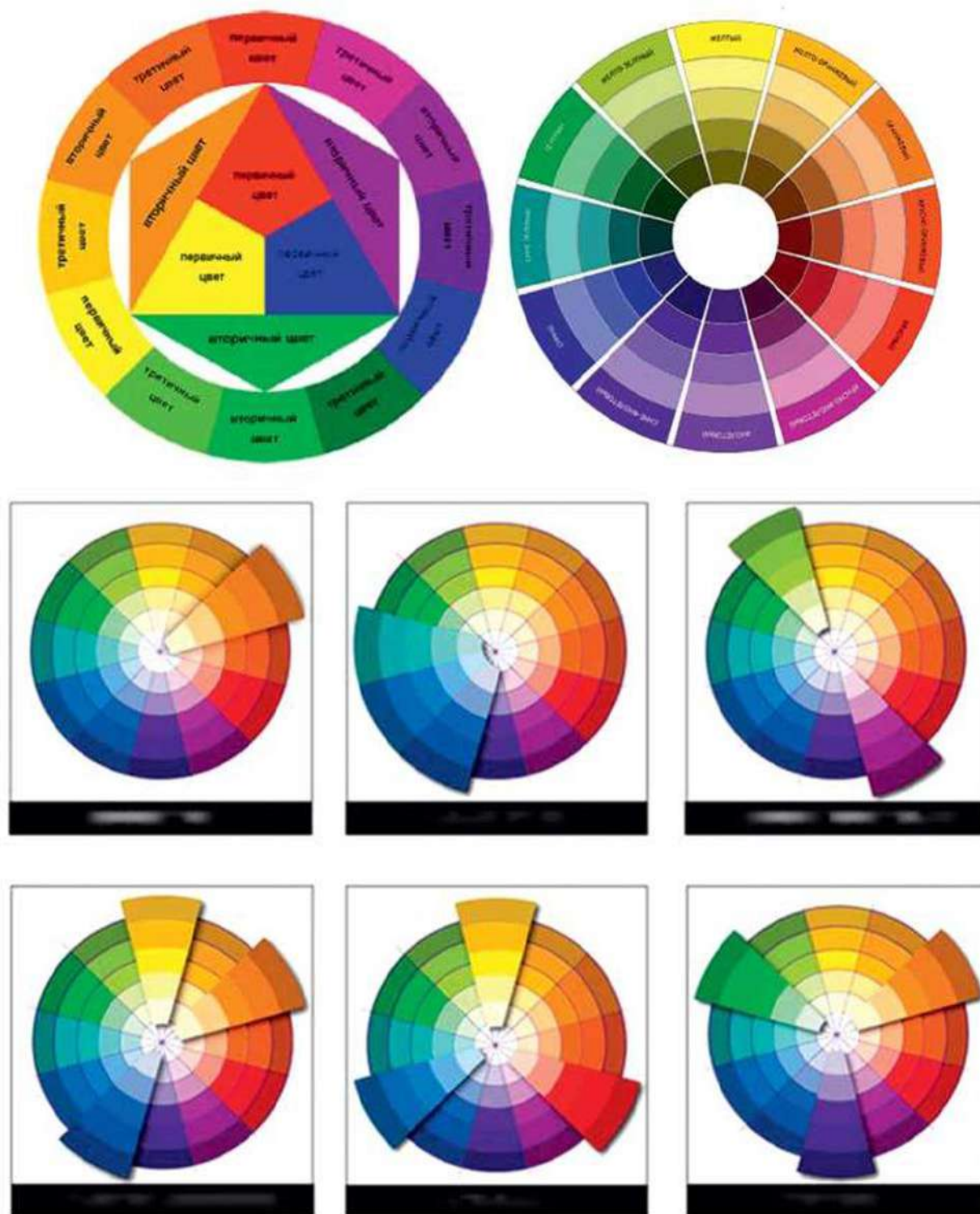


Рисунок 3.47. - Цветовые схемы



### 3. 13.4. Цветовые типажи

#### Типичная весна

Среди весеннего типа чаще всего встречаются блондинки. Цвет волос при этом, как правило, имеет золотистый оттенок, иногда с рыженькой. но даже если волосы коричневые, от светлого до среднего оттенка, в них все равно есть теплый золотисто-желтый или рыжевато-золотой подтон. Часто волосы поблескивают натуральными светлыми прядями. Своим золотистым цветом волосы весеннего типа обязаны смеси пигментов, в которой желто-красный состав преобладает над серо-коричневым. но в целом волосы весеннего типа содержат меньше пигментов, чем волосы такого же «теплого» осеннего, поэтому они кажутся светлее и прозрачнее и никогда не бывают темнее медово или золотисто-коричневых

Для женщины весеннего типа в цвете лица характерна прозрачная бледность с нежно-золотистым подтоном. Кожа часто покрыта тонким румянцем, но он никогда не кажется голубоватым, а имеет теплый персиковый тон. Благодаря этому своеобразному цвету лица весеннему типу так свойственна его свежая, естественная лучистость.

Губы тоже имеют природный теплый красный цвет, который принципиально отличается от нежно-голубоватого холодного цвета губ Лета и Зимы.

Если у весеннего типа есть веснушки, они не серого оттенка, а золотисто-коричневого. Ресницы и брови того же светлого или коричневого тона, что и волосы. Если они и темнее, то совсем ненамного. несмотря на бледность и нежность цвета кожи, весенний тип чаще всего хорошо загорает, даже до темно-коричневого цвета. Кожа тогда приобретает теплый, красновато-медовый или золотисто-коричневый тон (Рис 3.48). Этим весенний тип отличается от осеннего, который обычно загорает с трудом.



Рисунок 3. 48 - Весенний цветовой типаж

## Типичное лето

Для цвета волос летнего типа характерен пепельный оттенок. Он превосходно сочетается с холодным колоритом кожи, губ и глаз. Пепельный тон возникает благодаря высокой доле серо-коричневого пигмента, который в волосах преобладает над желто-рыжим. Но в целом пигмента в волосах у летнего типа заметно меньше, чем у такого же холодного зимнего типа, так что натуральный цвет волос летнего типа не встречается темнее пепельно-коричневого. Светлые волосы, столь же распространенные у летнего типа, кажутся серебристо-пепельными.

Для цвета лица летнего типа характерен холодный основной тон, благодаря которому кожа кажется очень благородной и хрупкой. Не так-то просто сразу опознать летний тип, поскольку он встречается в трех вариантах: 1) бледный, равномерный фарфоровый цвет лица; 2) хорошо пронизанная кровью кожа с отчетливо просвечивающими тонкими сосудами холодного розового цвета; 3) кожа светлого, холодного оливкового тона, который труднее всего диагностировать. В сомнительных случаях следует обратить внимание на следующие признаки, которые однозначно характеризуют летний цвет лица: родимые пятнышки или веснушки всегда имеют серый или пепельный оттенок (никогда не золотистый и не рыжевато-коричневый). Брови, как и волосы, всегда имеют пепельный оттенок и никогда - золотистый. Цвет губ скорее холодный розовый. За исключением очень бледных, светлых вариантов, летний тип загорает довольно хорошо, при этом кожа приобретает благородный холодный оливковый тон (Рис 3.49), который - совсем иначе, чем у весеннего или осеннего типа, - никогда не имеет рыжеватого подтона.



Рисунок 3. 49. - Летний цветовой типаж

## Типичная осень

Для цвета волос осеннего типа характерны интенсивные, насыщенные рыжие и золотисто-рыжие нюансы, которые прекрасно сочетаются с выразительными глазами и часто веснушчатой кожей. Этим интересным колоритом осенний тип обязан высокому содержанию рыжих и желтых

пигментов. Эти пигменты у осеннего типа наполняют волос гораздо плотнее, чем у родственного ему весеннего типа с прозрачно-золотыми волосами. Поэтому у осеннего типа волосы могут приобретать и более темные нюансы.

У осеннего типа встречаются два варианта цвета лица: 1) равномерная светлая, но теплая слоновая кость или золотистый оттенок шампанского; бледность такой кожи эффектно контрастирует с ярким цветом рыжеватых волос; 2) цвет лица яркого золотисто-бежевого или персикового тона, он по окраске интенсивнее, чем такой же теплый цвет весеннего типа, и, как правило, у него всегда отсутствует персиковый румянец, так свойственный Весне. Многие женщины осеннего типа склонны к веснушкам и родинкам, которые всегда бывают отчетливого рыжего или желтовато-коричневого цвета (Рис 3.50). Брови под цвет глаз или на один нюанс светлее. Глаза рыжеватых блондинок осеннего типа часто обрамлены густыми, но слишком светлыми ресницами, которые делают глаза лишенными контура. Зато у всех женщин осеннего типа яркие губы, но все они плохо загорают! Солнце чаще всего вызывает у них лишь покраснение кожи, и поэтому его приходится избегать.



Рисунок 3. 50. - Осенний цветовой типаж

### **Типичная зима**

Темно-коричневые, коричнево-черные или чисто черные с естественным синеватым отливом — вот волосы зимнего типа. Они создают контраст с фарфоровым светлым цветом кожи, выразительный, как ни у какого другого цветового типа. Для волос зимнего типа характерен холодный синеватый или пепельный подтон.

Будьте осторожны с рыжими нюансами - они сильно упрощают зимний тип. Поэтому если уж вам непременно хочется попробовать на себе рыжий оттенок, пусть это будет темно-баклажанной краситель

Для цвета лица зимнего типа характерны холодный голубоватый подтон и равномерность без румянца. Встречаются два типа «зимнего» цвета лица: 1) тип Белоснежки: кожа очень светлая и при этом настолько прозрачная, и чистая, что кажется благородно-фарфоровой. Лишь очень редко бледность лица оживляется легким розовым дуновением румянца. Такая кожа хоть и загорает, но приобретает при этом не коричневый, а

нежный оливковый тон; 2) южный тип: кожа имеет холодный, слегка оливковый тон, который можно спутать с интенсивным вариантом осеннего типа. Верный признак, по которому можно безошибочно идентифицировать зимний тип, — это способность кожи к пигментации, на солнце она быстро приобретает интенсивный оливковый загар. Зимний тип легко можно узнать и по темным ресницам и бровям, а также по цвету губ, который скорее склонен к синеватому, нежели к желтому тону (Рис 3.51).



Рисунок 3. 51. - Зимний цветовой типаж

#### **3.13.5. Пропорции лица определение формы лица**

Условно-идеальное лицо делится на три равные части (верхнюю, среднюю, нижнюю) четырьмя линиями: первая — касательная краю лба, вторая — проведенная через переносье, по линии бровей, третья — через основание носа, четвёртая — касательная концу подбородка (Рис3. 51). Уровень зрачков глаз делит всю голову на две равные по высоте части (верхнюю и нижнюю). Ширина носа в области его крыльев равна расстоянию между внутренними углами глаз, в свою очередь это расстояние равно длине глазной щели (Рис 3. 52).

Правильная бровь должна начинаться в точке пересечения с прямой линией, проведенной через основание носа и внутренний угол глаза и заканчиваться в точке пересечения с прямой, проведенной через основание носа и внешний угол глаза (Рис 3. 52).

Эталоном правильной формы лица считается то, которое отличается плавностью очертаний лба, скул, нижней челюсти и подбородка и как бы вписывается в овал. И так, условно идеальным принято считать овальное лицо с правильно пропорциональными деталями.

В реальной жизни крайне редко встречаются лица, соответствующие таким строгим пропорциям. Многообразие форм лица условно сводится к семи основным видам: овальное, круглое, квадратное, треугольное, трапецевидное, удлиненное, ромбовидное см рис.

Часто в одном лице присутствуют элементы двух или нескольких форм. В этом случае лицо относят к той из форм, характерные черты которой в нем преобладают. Для правильного определения формы лица, а в дальнейшем его коррекции необходимо знать характеристику каждой формы. Круглое лицо — горизонтальные и вертикальные размеры лица

приближаются друг к другу. Области висков, нижней челюсти и подбородка имеют округлые, мягкие очертания.

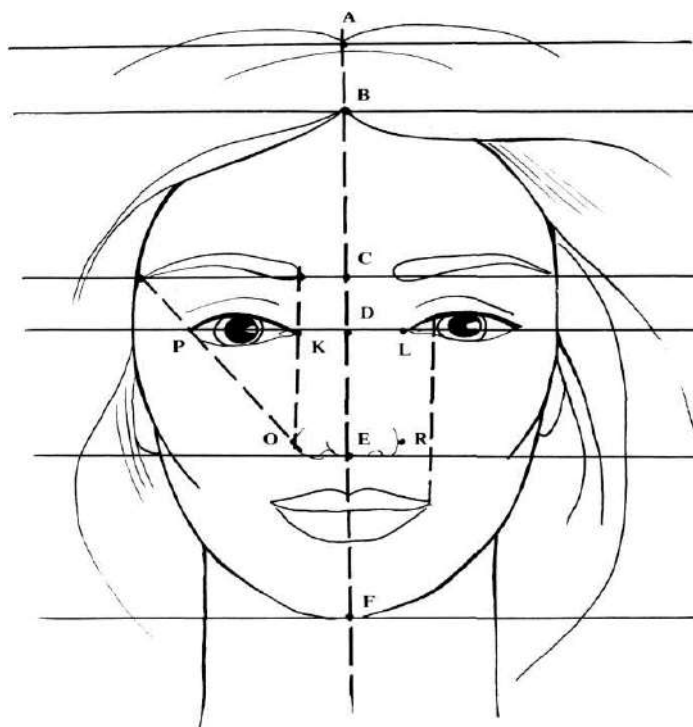
Квадратное лицо — имеет развернутые углы нижней челюсти, прямоугольные очертания верхней и нижней частей лица.

Треугольное лицо — широкое в области лба и скул и суженное к подбородку.

Трапецевидное лицо — характеризуют выраженные углы нижней челюсти. Верхняя часть лица значительно уже нижней.

Удлиненное лицо — отличается резким преобладанием вертикальных размеров над горизонтальными. Для такого лица характерны высокий лоб и удлиненный подбородок.

Ромбовидное лицо — имеет широкие скулы, сужено в верхней и нижней частях лица (рис 3. 52).



BC-Ce-EF  
AD-DF  
OR-KL-PK

Рисунок 3. 52. - Пропорции лица

Существуют 5 признаков определения формы лица:

1. Соотношение трех частей
2. Какая часть больше выражена - передняя или боковая
3. Как выражена скуловая кость, и какую форму имеет подбородок
4. Какие линии в лице преобладают - вертикальные или горизонтальные
5. Как выражены ветви нижней челюсти (рисунок 3.53)



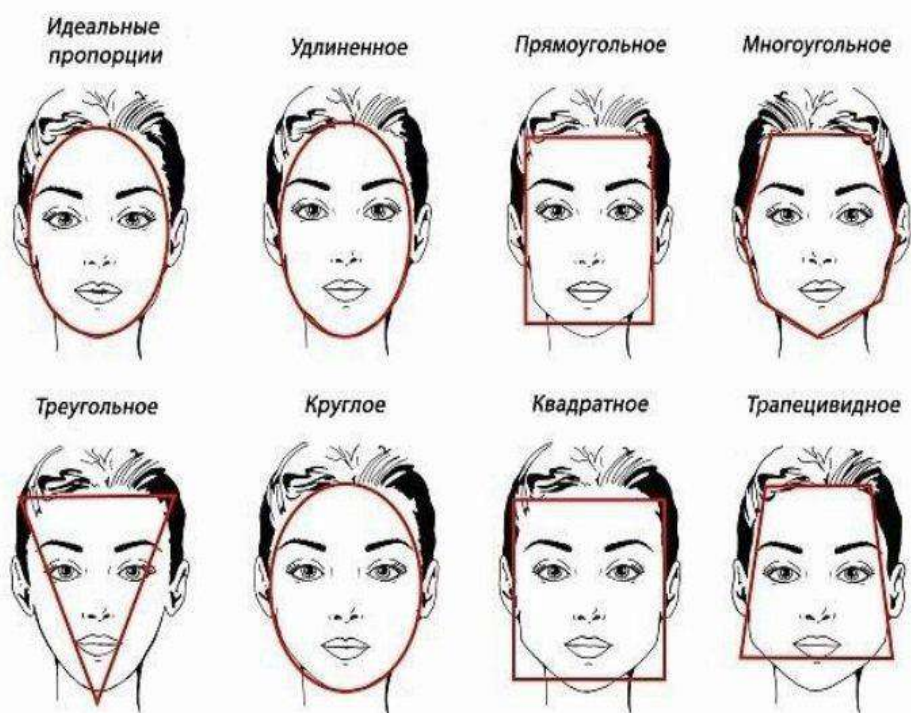


Рисунок 3. 53. - Формы лица.

### 3.13.6. Чтение лица, пропорции, детали лица

#### Чтение лица

Основной предпосылкой для высококвалифицированного макияжа является определение типа лица. Понятие “тип лица” более широкое, чем понятие “форма лица”. Последнее характеризует лицо чисто внешне, подводя его под какую-либо геометрическую форму: ромбовидное, квадратное, круглое и т. д. Понятие “тип лица” включает в себя форму лица и его деталей, характер и индивидуальность человека. Существует условно принятый порядок чтения лица: 1) форма овала лица; 2) форма деталей лица: лба, бровей, глаз, носа, губ, подбородка; 3) цветовой код, цвет одежды; 4) тип и состояние кожи; 5) возраст и общий стиль; 6) назначение макияжа. Исходя из такого детального изучения внешности делают выводы для последующих модификаций.

#### Правила макияжа

Существуют три основных правила макияжа. Первое правило — макияж применим только при здоровой коже. Второе правило — макияж должен быть естественным и уместным, т. е. соответствующим своему назначению (деловой, дневной, свадебный, вечерний, театральный, торжественный, карнавальный и т.д.), подчеркивающим индивидуальность, гармонирующим с природными данными внешности и отвечающим общему стилю женщины. Третье правило — цветовая гамма макияжа должна поддерживать общую гармонию стиля, сочетаться с цветом глаз, одежды, волос.

## **Глаза**

О глазах мы судим по совокупности: их положения, формы, величины, цвета и выразительности. В зависимости от размера глазной щели различают глаза: миндалевидные, щелевидные (монгольские), круглые, маленькие, большие. Характер расположения глазного яблока в глазничной впадине определяет глаза: нормально посаженные, глубоко посаженные и выпуклые. В зависимости от расстояния между внутренними углами глаз их разделяют на близко и широко поставленные. Различно и расположение осей глаз. Ось — это условная прямая, проведенная через наружный и внутренний углы глаз. Ось может быть: 1) горизонтальная (углы расположены на одном уровне) 2) восходящая (наружный угол выше внутреннего) 3) падающая (наружный угол ниже внутреннего). Идеальными принято считать глаза миндалевидной формы, расстояние между которыми равно длине глаза, а углы внутренние и внешние расположены на одном уровне

## **Нос**

Многообразие форм носа можно условно; свести схематически к простой форме-призме. Призма носа имеет четыре поверхности: 1) фронтальная (спинка); 2) горизонтальная (основание); 3) две боковые. Основные формы носа в профиль: 1) вогнутая (курносая); 2) прямая; 3) выпуклая; 4) с горбинкой; 5) волнистая рис 3(65). Кроме того, носы бывают длинными, короткими, широкими.

## **Лоб**

Пластическая форма лба определяется анатомическими особенностями лобной кости. Различают следующие формы лба: 1) высокий; 2) низкий; 3) широкий; 4) узкий. Лоб в профиль может быть: 1) выпуклый; 2) скошенный

## **Губы**

Губы образуются круговой мышцей рта, покрытой подкожными жировым слоем и слизистой оболочкой. Форма губ может быть: 1) нормальная; 2) тонкая; 3) широкая; 4) вздутая; 5) асимметричная; 6) с опущенными углами. Классическая форма губ — “Лук Венеры” (верхняя губа имеет форму изогнутого лука).

## **Брови**

Бровь входит в сложный комплекс понятия глаз. По своей природе главным физиологическим назначением бровей является защита глаз от пота. Но сейчас они воспринимаются скорее, как декоративный элемент, украшающий лицо и выражающий его характер. Брови способны создать или разрушить равновесие лица, подчеркнуть красоту и привлекательность глаз или, наоборот, придать лицу нежелательное выражение, усугубить те или иные его недостатки. Весь макияж может потерять смысл, если брови оформлены неправильно. Поэтому необходимо знать их строение, формы и линии.

В строении бровей различают следующие части: 1) головка — утолщенная часть, находящаяся у переносья; 2) тело — средняя часть; 3) хвост — наружная часть.

В зависимости от густоты волос брови бывают: 1) широкие; 2) тонкие;

3) длинные; 4) сросшиеся у переносья. В своей траектории бровь имеет форму дуги. Если головку и хвост зрительно соединить прямой линией, то в зависимости от её направления можно определить следующие линии бровей: 1) горизонтальная; 2) восходящая; 3) спускающаяся. Брови также бывают: 1) плавные; 2) прямые; 3) с изломом; 4) круглые; 5) “домиком” (Рис 3.54).

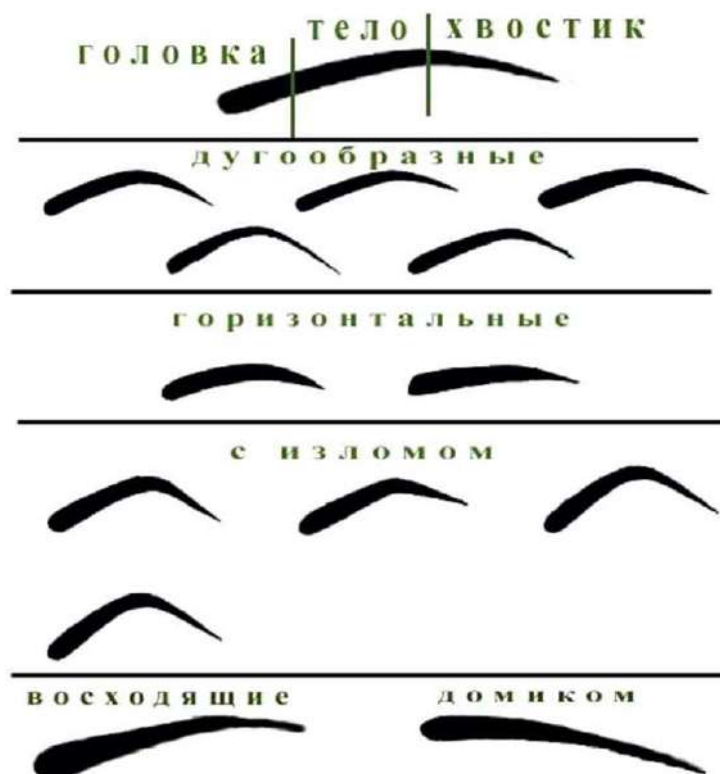


Рисунок 3. 54. - Формы бровей

### 3.13.7. Виды и назначения макияжа

Во все времена женщина прибегала к декоративной косметике, чтобы стать ярче, красивее и привлечь к себе внимание, но только в 20-е годы в США возникли первые косметические концерны по выпуску помады, пудры и кремов для ухода за кожей лица. Первые триумфы кино и восхищение кинозвездами вызвали у многих женщин желание откорректировать лицо по подобию своего кумира или подчеркнуть свои достоинства. В это время и рождается профессия визажиста.

Визажист (от французского слова *visage*—лицо) художник, оформитель или архитектор лица. В США, например, визажиста называют артистом макияжа.

Понятие «макияж» имеет два значения: в одном случае под ним подразумевают препараты для макияжа в виде рабочего материала для визажиста, в другом искусство оформления лица. В настоящее время выпускается огромный ассортимент препаратов, создающих тысячи возможностей для оформления лица. Одновременно повышается спрос на макияж как на отдельный вид услуг. Поэтому профессия приобретает всё

большую популярность.

Визажисту необходимо знать все типы и свойства кожи, способы её обработки - именно кожа является полем её деятельности. не каждая кожа переносит препараты декоративной косметики, жирная кожа требует совсем другого тона, чем стареющая или сухая. То же самое относится и к камуфляжу, то есть способам маскировки дефектов и аномалий. Широкая цветовая палитра декоративной косметики позволяет каждому макияжисту найти свой почерк.

Виды макияжа:

Дневной макияж - умелый, аккуратный и неброский макияж, который подчеркивает красивые детали лица и скрывает его недостатки, а краски при этом должны «освежать» лицо, а не быть просто модными. Для выполнения дневного макияжа используются светлые оттенки и, как правило, неброские цвета. Следует помнить, что чем сдержаннее макияж, тем он будет выглядеть естественнее, и, следовательно, уместным с утра и до вечера. Выполняется дневной макияж при дневном освещении.

Вечерний макияж - макияж для особых случаев. Он должен быть ярче дневного макияжа, поскольку рассчитан на искусственное освещение. При выполнении вечернего макияжа можно смело использовать яркую и разнообразную цветовую декоративную косметику. Цвета косметики можно подбирать не только от собственных пожеланий, но и под цвет одежды или различных аксессуаров.

Деловой макияж - главные принципы делового макияжа: безукоризненно гладкая, ухоженная кожа, четкость контурных линий, отсутствие ярких цветов в макияже, предпочтение отдать пастельным оттенкам декоративной косметики.

Экологический макияж - представляет собой стилизацию под естественное, не накрашенное лицо, сияющее здоровьем и свежестью. надо отметить, что в данном случае речь идёт именно о стилизации, но отнюдь не о полном отсутствии макияжа. Дело в том, что лицо, лишённое макияжа, никогда не будет выглядеть таким же ухоженным и интересным, как тонко и мастерски подкрашенное. Характерной особенностью экологического макияжа является то, что в нем используется декоративная косметика естественных тонов, максимально приближенных к натуральным оттенкам. Особенно это касается теней для глаз, румян и помады. Для этого типа макияжа используются тени следующих оттенков: бежевые, кремовые, прозрачно-белые и т.п. Используемые тона румян и помады: бежево-розовые, бежево-кирпичные, коричневатые. В этом типе макияжа хорошо смотрится косметика с легким перламутровым эффектом. Румяна, согласно данному типу макияжа, нередко накладываются по центру щек, имитируя здоровый естественный румянец.

Эротический макияж. Основные акценты сексапильного макияжа таковы: удлиненные мерцающие глаза и чувственные, рельефные губы с влажным блеском. Макияж этого типа наиболее эффектно смотрится при вечернем освещении. Чтобы сделать свой взгляд волнующе-сексуальным,

наносите тени на веки так, чтобы выйти за пределы глаза и зрительно удлинить разрез глаз. Обводите губы контурным карандашом, при этом старайтесь сделать их более полными и округлыми. Придайте верхней губе чувственный, изогнутый контур. Закрасьте полученное пространство помадой самого сочного, насыщенного цвета. После этого нанесите на центр нижней губы пятнышко тонального крема величиной буквально в миллиметр и тщательно растушуйте его. Это сделает ваш рот более выпуклым и рельефным. И наконец, в завершение макияжа нанесите сверху блеск для губ.

Перманентный макияж - является корректирующей татуировкой. С её помощью можно нанести требуемые контуры на губы, края век и брови. При желании можно даже немного исправить естественные линии этих черт лица. При перманентном макияже красящий состав нужного цвета вводится под кожу специальной иглой. Сплошная линия точек, оставшихся от уколов, и создаёт требуемый контур. Перманентный макияж удобен в бассейне, на пляже, а также в тех случаях, когда женщина не хочет даже перед близкими людьми показываться в натуральном, естественном виде. Перманентный макияж надо обновлять каждые 2-3 года.

Молодёжный макияж - должен выполняться в пастельных тонах и содержать легкое подчеркивание бровей, нанесение теней, туши, оформление губ. но понятия молодёжный макияж и мода неразделимы т.к. особенно в молодости хочется выглядеть модным. Визажисты предлагают яркие макияжи, где смешивается не только различные цвета и оттенки, но и стили.

Макияж для женщин элегантного возраста. Женщинам среднего возраста следует очень аккуратно подходить к вопросам макияжа. С возрастом повседневный макияж должен быть максимально естественным и легким и обязательно скрывать возрастные изменения кожи: морщинки, пигментные пятна и т.д. вечерний макияж должен быть немного поярче, и выполнен с акцентом на глаза или на губы. Можно одновременно подчеркнуть губы и глаза, главное, чтобы цвета хорошо гармонировали. Для того, чтобы макияж получился аккуратным и выглядел профессионально, женщинам элегантного возраста рекомендуется использовать бесцветные основы и хорошо кроющие маскирующие средства.

Макияж для женщин особо элегантного возраста должен содержать все виды корректировки и выполняться в пастельных тонах. Для этого возраста нужно использовать основы, отражающие свет, так как они делают появляющиеся морщинки менее заметными. необходимо использовать матовые тени для век, так как блестящие подчеркивают морщинки, не надо подводить нижние ресницы, чтобы они не выглядели темными и не придавали коже усталый вид. Карандаш для глаз и тушь должны быть серого или коричневого цвета, потому что чёрный цвет крайне резок. Румяна и помада должны быть матовые неярких цветов.

Татуаж (tatuaggiот англ. Tattoo) - нанесение на кожу несмываемого цветного рисунка путем накалывания его несколькими соединенными иглами с применением красящих веществ, вводимых на глубину 1- 2мм, что позволяет сохранить интенсивность цвета в течение 3-5 лет.



Фантазийный макияж необычный абстрактный макияж, который выполняется для различных показов модных причесок и современного направления макияжа. Такой макияж подчеркивает вкус и стиль makeup-артиста и показывает соответствие последнего современному направлению моде. В повседневной жизни фантазийный макияж используется в шоу бизнесе, для карнавала и т.п. Особенность этого макияжа состоит в том, что он не корректирует детали лица, а сильно изменяет их.

Боди-арт рисунок на теле. Используется на конкурсах makeup-артиста, где последние показывают вкус и стиль. Боди-арт по своей сущности говорит о том, что можно украшать не только лицо, но и тело. Это сложное направление декоративной косметики подчеркивает красоту тела. Для выполнения боди-арта на нужном участке тела выполняется «живопись».

### **Макияж простой**

Несмотря на то, что макияж называется “простым”, он не лишен трудностей. Они заключаются в точности и чистоте исполнения макияжа, соблюдении общей гармонии (стиля, цвета), легкости и естественности. Простой макияж состоит из пяти основных этапов: 1) тонирование лица; 2) припудривание 3) макияж глаз; 4) нанесение румян ;5) оформление губ. Прежде чем приступить к макияжу, кожу лица очищают косметическим средством (молочком, лосьоном), а затем наносят небольшое количество дневного крема. Тональный крем распределяют легкими движениями по массажным линиям, сводя “на нет” у линии роста волос и от нижней челюсти к шее. Слой тона на веках должен быть особенно легким. Затем лицо припудривают рассыпной пудрой с помощью широкой кисти или пуховки. Макияж глаз заключается в проведении контура по верхнему и нижнему векам, оформлении бровей, нанесении теней на веки и подкрашивании ресниц тушью. Классическое оформление глаз осуществляется по следующей схеме: самая темная тень — у внешнего угла глаза; чуть светлее — в складке за веком; еще более светлая — на подвижном веке; самая светлая — под бровью. Такое расположение теней позволяет наиболее выгодно подчеркнуть выразительность глаз, их правильную миндалевидную форму. Тушь на верхние и нижние ресницы наносят при помощи специальной щеточки начиная от корней к кончикам, как бы расчесывая их. Если ресницы слиплись, то сухой щеточкой или расчёской их нужно отделить друг от друга. Румяна наносят широкой мягкой кистью на выступающую часть скул и растушевывают к вискам. Форму губ сначала очерчивают контурным карандашом, затем кисточкой наносят губную помаду.

### **Макияж сложный**

Выполняется по той же схеме, что и простой, но включает в себя задачу скрыть недостатки, скорректировать форму овала и деталей лица.

Современный сложный макияж всегда подразумевает моделирование лица, т. е. всестороннюю живописную проработку всех форм при помощи румян и пудры с целью выявления, и акцентирования достоинств лица, придания тонированной коже живости, естественности. Моделирование необходимо выполнять в соответствии с законами живописи, о которых говорилось выше, добиваясь впечатления естественной игры света и тени на лице.

### **Мода в макияже**

Ежегодно меняется мода, предлагая все новые и новые свои варианты. Как правило, в современной моде одновременно присутствуют несколько стилевых направлений, что отражает нашу бурную, меняющуюся, полную противоречий жизнь. Но это и очень хорошо, так как наличие нескольких стилей позволяет найти свой единственный, подобрать макияж на любой вкус. Прослеживая развитие моды последних нескольких лет, можно увидеть и романтический стиль, и спортивный, и фольклорный, и авангардно-молодежный и, конечно, классический. Этот стиль сопровождает моду всех лет, то выдвигаясь в авангард, становясь супермакияжем времени, то уходя на второй план, но оставаясь необходимым и любимым во все времена. Классический стиль — это элегантность, изысканная простота, женственность, пропорциональность форм, спокойная цветовая гамма.

### **3.13.8. Практические работы**

#### *Практическая работа №1.*

*Тема работы:* анатомический грим

*Цель практической работы:* научить выполнять анатомический грим на натуре

*Материалы для работы:* коробка грима, технические средства грима, необходимые материалы для выполнения грима и снятия грима

Выполнению грима предшествует подготовительный период, который начинается с подготовки рабочего места. Рабочее место состоит из стола с тумбочкой или ящиками для хранения принадлежностей и инструментов по гриму. Обязательно должно быть зеркало. Необходимо верхнее и боковое освещение с двух сторон, так как лицо при гримировании должно быть освещено равномерно. Перед гримированием надевают рабочий халат, чтобы не запачкать одежду.

Прежде чем приступить к гримированию волосы зачесывают со лба, надевают широкую хлопчатобумажную повязку. Лицо смазывают вазелином. Затем промокают лицо куском алигнина для подсушивания кожи.

Правила нанесения гримировальных красок на лицо и пользование принадлежностями для грима делятся на гигиенические и технические.

К гигиеническим правилам относятся следующие: лицо перед гримировкой должно быть абсолютно чистым. Желательно протереть кожу одеколоном,

разбавленным водой, или вазелином. Руки необходимо предварительно хорошо вымыть.

Все принадлежности для грима- краски, растушевки, кисти, вазелин и т.д. -должны быть абсолютно чистыми, тщательно охраняются от пыли. В противном случае они будут загрязнять и раздражать кожу.

Как при гримировании, так и при разгримировке ни в коем случае не следует втирать краску в кожу. Её надо наносить легко и в одном направлении: сверху вниз по обе стороны от носа.

При снятии грима лицо покрывается вазелином или другим жиром (только не соленым), начисто вытирается и запудривается. Умываться после грима нужно тёплой водой, так как холодная вода не только не растворяет частей жировых веществ, оставшихся после грима и вазелина, но, сужая поры нашей кожи, задерживает эти частицы. Тёплая же вода, расширяя поры, растворяет и уносит оставшаяся частица грима.

Технические правила гримирование таковы: гримирующийся должен сидеть прямо перед зеркалом, лицо его должно быть хорошо и равномерно освещено с обеих сторон лампами, расположенными примерно на уровне его глаз. Гримироваться нужно в такой последовательности: начинают наносить краску общего тона. При накладывании общего тона нельзя забывать законов светотени. Общий тон не всегда следует класть на лицо равномерно. Чтобы скрыть существующие впадины и тем самым округлить лицо, на них кладут более светлую краску, а на выпуклости - более темную. Чтобы сузить лицо, с боков наносят более темную краску, а на середину, начиная ото лба до подбородка, более светлую. Общий тон от лица к шее должен быть тщательно растушеван, сведен на нет. Затем последовательно накладывают румянец. Оттенок румянца определяется цветом лица, его общим тоном. Чем светлее общий тон, тем светлее должен быть румянец. И наоборот, на темном лице румянец должен быть темным. Вот почему краской в чистом виде пользуются редко. Обычно ее смешивают с баганом, с желтой, белой или телесной краской, в зависимости от общего тона.

Красная краска служит не только для передачи цвета румянца, но является и теневой краской. Об этом следует помнить, так как неверно положенный румянец может создать ненужное впечатление худобы, впалых щек, неуместно сузить или расширить лицо. Техника нанесения румянца жировой краской на лицо такая же, как и техника накладывания общего тона. Основной прием - мягкое растушевывание всех границ румянца, постепенное сведение его на нет к общему тону. Для того чтобы границы румянца хорошо растушевывались и сходили на нет, вначале румянят лицо бледной краской и растушевывают ее края, затем самый центр румянца красят ярче и снова растушевывают границы. На (Рис.3.55) показано расположение румян, не изменяющее формы лица. На (Рис.3.56) показано расположение румян, придающее лицу округлость: румянец расположен на верхних частях щек, ближе к глазам, слегка подрумянен и подбородок. На (Рис.3.57) показан румянец, сужающий лицо. Его кладут на щеках дальше от носа, ближе к

ушам и растушевывают вниз на всю щеку оставляя передние части щек (от носа до середины глаз) и подбородок светлыми.



Рисунок 3.55.      Рисунок 3.56      Рисунок 3.57.  
Способы нанесения румян с учетом формы лица

Рисуем впадины, выпуклости. При переходе от одной краски к другой необходимо вытирать руки и следить за тем, чтобы один цвет случайно не примешивался к другому.

Растушевку и кисть следует держать плашмя. Желательно для каждого цвета краски иметь отдельную растушевку или кисть. Если же приходится пользоваться одной кистью или растушевкой, то нужно вытирать её после перемены цвета краски.

Пудрить лицо следует только после того, как грим закончен полностью, так как краска ложится на пудру плохо и при этом не тушется. Пудра для грима должна быть не жирная, цвета общего тона. Пудрят лицо пуховкой или ватой легко, не нажимая, чтобы не стереть грим. Чтобы пудра не ложилась комками, перед употреблением пуховку встряхивают. Лишнюю пудру с лица снимают «заячьей лапкой», а с бровей и ресниц - растушевкой или кистью. Запудривать грим нужно потому, что пудра закрепляет грим, смягчает резкие линии грима и удаляет блеск.

### *Практическая работа №2*

*Тема работы:* грим черепа

*Цель практической работы:* выполнить на натуре грим черепа

*Материалы для работы:* коробка грима, технические средства грима, необходимые материалы для выполнения грима и снятия грима

Строение лицевой части черепа следует подчеркнуть при помощи гримировальных красок, выделяя ими лицевые кости и углубляя места провалов лица. Во время практических упражнений возникает вопрос, как определить костный остров лица. Известно, что жировая клетчатка скрывает кости лицевой части черепа у разных людей в разной степени. Поэтому прежде всего следует прощупать пальцами расположение лицевых костей и впадин. После этого можно приступить к выполнению грима черепа. Работать нужно последовательно. Сначала надо замазать брови мастикой, лаком или густым тоном, затем покрыть лицо тонким слоем грима общего

тона (желтого с примесью краски светлого загара), кисточкой или растушевкой прочертить линии по всему лицу теневой (смешанной с синей) краской, (Рис .3.58.) найти границы между впадинами и выпуклостями. Далее следует, начиная со лба, начертить височную и лобную кости, надбровные дуги и глазничные впадины; подчеркнуть линией, идущей от ушного отверстия по форме скулы к середине щеки, низ скуловой кости, а также провести линию, идущую снизу от мочки уха, а затем под углом по нижнему краю челюсти до подбородка; (Рис. 3.59)

Прочертить решетчатую кость нёба и нарисовать зубы. Таким образом будет сделана схема грима лицевой части черепа Таблица№1.

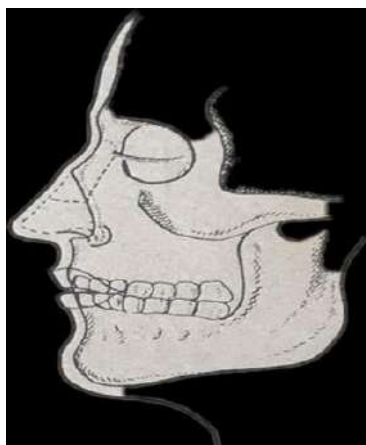


Рисунок 3.58- Грим черепа

Рисунок 3.59 – Грим черепа

### Таблица №1 Грим черепа





### *Практическая работа №3.*

*Тема работы:* Гримирование деталей лица живописным способом.

*Цель практической работы:* научить техникам гримирования деталей лица

*Материалы для работы:* коробка грима, технические средства грима, необходимые материалы для выполнения грима и снятия грима

Подготовка лица к гриму: Выполнению грима предшествует подготовительный период. Подготовки рабочего места.

Распределение общего тона. Цвет общего тона может быть различным и зависит от возраста, характера, национальности, социального положения, других субъективные и объективных причин. В коробке грима три основных общих тона. Каждый раз подбирают особый общий тон смешивая с основным тоном краски коричневую, желтую или красную.

**Румяна** являются важной частью грима. Неверно положенные румяна могут обезобразить красивое лицо. Наоборот, правильно распределив румяна, можно невзрачное лицо сделать интересным. Неверные пропорции лица: худобу или полноту щек, завал подбородка, удлинённый, широкий или узкий лоб - также по мере надобности можно изменить румянами. Положив ровный тонкий слой грима общего тона, накладывают румяна; для однородности румян с общим тоном следует в красную краску добавить немного общего тона, которым покрывают лицо. На пропорционально правильном лице следует положить румяна точками на скулы, виски и веки, затем легким прикосновением пальцев рук растушевывать к вискам, глазам, носу и вниз, сведя на нет; тем самым можно избежать неприятных пятен и обрывистых линий. Если лицо полное и его необходимо сузить, то румянами следует покрыть почти всю площадь щек, от ушей погуще, сведя на нет к носу, подбородку и вискам. Если лицо худое с впадинами, то румянами покрывают скуловую кость, низ подбородка и лоб у края волос; не румянят виска и под скуловую часть щек, проходящую от ушей до носа, которая высветляется. Не следует накладывать темные (густые) румяна на светлый тон и, наоборот, светлые румяна на темный: румяна хорошо выглядят только тогда, когда они однородны с общим тоном. Румяна одновременно являются и теневой краской, поскольку они во много раз темнее общего тона. Румянами можно убрать ненужные выпуклости лица. Для этого на утолщенную часть лица надо положить более густой слой румян, а впалую лишь слегка подкрасить светлой краской. Румяна хорошо освежают глаза при полных веках. Впалые же, глубоко посаженные глаза вообще не следует гримировать румянами. Светло-красной краской можно придать любой рисунок ноздрям, расширив их, прочертив ближе к крыльям носа и т. п. Румяна можно смягчить пудрой.

**Глаза.** Наиболее выразительный на сцене умеренно углубленные глаза. Для того что бы достигнуть такого впечатления, глаза оттеняют гримом. На растушевку берут краску необходимого цвета, накладывают ее на центр выступа верхнего и нижнего века, затем растушевывают на верхнем веке, сводя на нет от направления ресниц и внутреннего угла глазной впадины.

Внешний угол над верхним веком слегка подрумянивают, а при «молодом» гриме во внутреннем углу ставят точку. Если форма глаза не требует исправления и изменения, то на этом грим глаз заканчивается.

**Брови.** От природы брови бывают не одинаковой ширины, начало бровей прозрачное, менее густое, в середине брови шире и гуще, а концы тоньше и острее. Цвет бровей немного темней цвета волос на голове. Подрисовывать нужно отдельными штрихами при помощи кисточки или растушевки.

**Нос.** Живописным способом, теневой краской, можно изменить форму носа, сделав его курносом, прямым или кривым (Рис. 3.60)

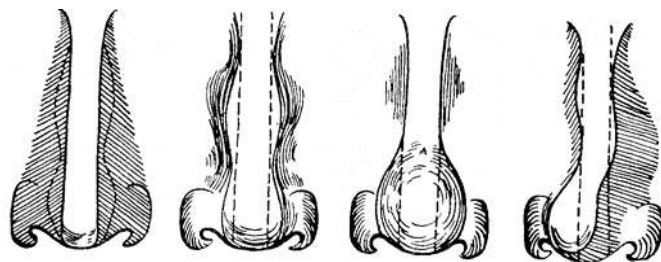


Рисунок 3.60. - Живописный способ гримирования носа

**Губы.** Характер рта зависит от связи мышц. При улыбке углы рта поднимаются, а при страдании опускаются. Окраска губ разнообразна - от ярко-красной до бледной. Определив рисунок губ линейным контуром, нужно

краску свести на нет внутрь рта. Для объемности губ их следует высветлить. Усилить края губ можно линейным контуром более темной краской.

Для грима юноши или в этом случае нужно смешать синюю краску с баганом, а для грима пожилого человека – светло-коричневую краску с баганом или киноварью. Общим тоном можно сократить нижний и верхний края губ и тем самым изменить их форму (Рис. 3.61). Если провести рисунок губы ниже естественной границы, то получится толстая губа (отвисшая), а нанесенные блики придадут ей большую объемность.

Создавая грим молодого человека, нужно помнить, что яркость губ зависит от общего тона. При светлом общем тоне лица губы надо делать светлее, при смуглом, загорелом лице темнее. Нельзя весь рот покрывать равномерно яркой краской. Края губ следует окантовать тонкой линией темно-красной краской с добавлением к ней немного тона загара, затем нужно ее стусевать внутрь. Углы губ нельзя резко темнить, так как это делает лицо более старым и злым. В заключение грим офактурят чистой поролоновой губкой, легкими ударами слегка прикасаясь к лицу. Это сглаживает шероховатость и делает грим незаметным.

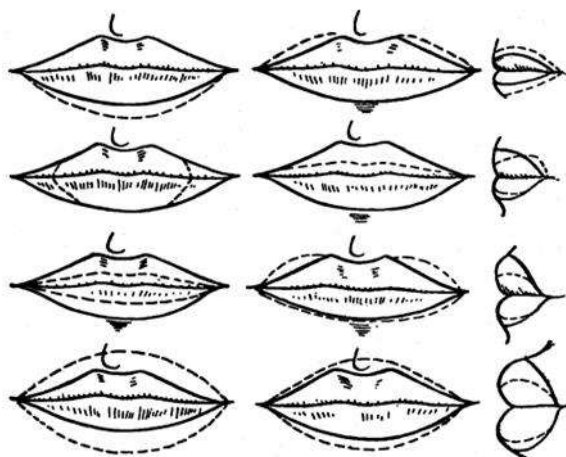


Рисунок 3.61 – Живописный способ гримирования губ

#### *Практическая работа №4*

*Тема работы:* выполнение грима худого лица.

*Цель практической работы:* научить последовательности выполнения грима худого лица и особенности применения цвета и техник.

*Материалы для работы:* коробка грима, технические средства грима, необходимые материалы для выполнения грима и снятия грима

Подготовка лица к гриму: Выполнению грима предшествует подготовительный период. Подготовки рабочего места.

Гримироваться нужно в следующей последовательности: наносят краску общего тона, затем румяна, рисуют впадины, выпуклости, гримируют глаза, брови, морщины.

Распределение общего тона: Цвет общего тона может быть различным и зависит от возраста, характера, национальности, социального положения, других субъективные и объективных причин. У малокровных кожа бледная. При болезни печени и особенно при желтухе кожа принимает желтый оттенок, при цинге землистый.

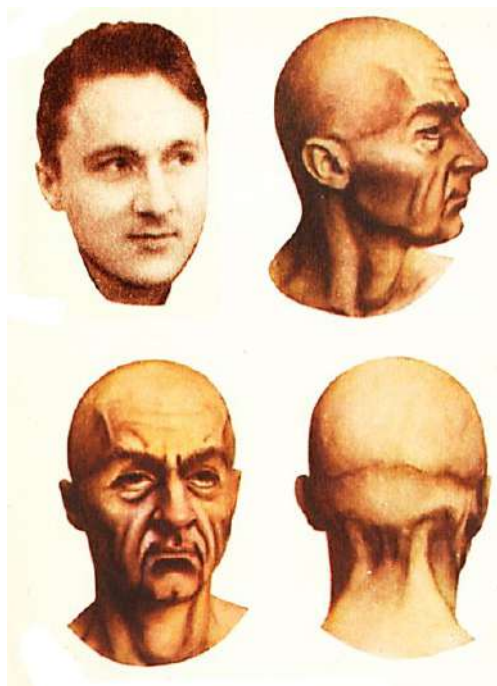
Румяна: Румянец, сужающий лицо. Его кладут на щеках дальше от носа, ближе к ушам и ступеньками вниз на всю щеку оставляя передние части щек (от носа до середины глаз) и подбородок светлыми.

Когда требуется достичь впечатления худого лица, необходимо затемнить теневой краской те части лица, которые могут ввалиться при похудении.

Моделировка и грим глаз: холодных серых, коричневых тонов. Рисунок рта должен быть более «жестким», прямым, тонким, бесцветным; фактура рта – сухой, без блеска, чувственности.

Прорисовывают тоном цвета бакан с коричневым морщины – носогубную, лобные. Таблица №2

**Таблица №2 Грим художника**



*Практическая работа №5*

*Тема работы:* выполнение грима полного лица

*Цель практической работы:* научить последовательности выполнения грима полного лица и особенностям применения цвета и техник

*Материалы для работы:* коробка грима, технические средства грима, необходимые материалы для выполнения грима и снятия грима

Подготовка лица к гриму: Выполнению грима предшествует подготовительный период. Подготовки рабочего места.

Гримироваться нужно в следующей последовательности: наносят краску общего тона, затем румяна, рисуют впадины, выпуклости, гримируют глаза, брови, морщины. В основу гримирования можно взять схему «веселое лицо» и идти от формы шара.

Распределение общего тона: Цвет общего тона может быть различным и зависит от возраста, характера, национальности, социального положения, других субъективных и объективных причин. Исходя из формы шара, все следует закруглять, брови сделать светлыми, дугообразными, можно замаскировать собственную форму, подведя новую форму при помощи красок бакан+ коричневая. Глаза делают небольшими и круглыми, подкрасив середину верхнего и нижнего века. Главную впадину тонируют светлым тоном, затем розовыми румянами. Не следует использовать темные краски- черную, серую, синюю. Форму носа делают курносой или картофелеобразной, затемнив нижнюю площадку. На щеке рисуют полукруг, начинающийся от носогубной складки. Цвет щеки органично переходит от одного к другому. Сама линия темная: краска бакан+ коричневая, далее

светло-красная, а середине делают светлый блик. У полных людей обычно есть второй подбородок. Его можно сделать, если лицо исполнителя не очень худое, проведя темную линию по завершению подбородка, высветлив образовавшийся наплыв. Для высветления используют тона №1,2+белую, охру. Форму губ можно увеличить, придав им большую объёмность. Готовый грим запудривают. Таблица №3.

**Таблица №3 Грим полного лица**



*Практическая работа №6.*

*Тема работы:* выполнения грима старческого лица

*Цель практической работы:* умение выполнять на натуре старческий грим

*Материалы для работы:* коробка грима, технические средства грима, необходимые материалы для выполнения грима и снятия грима

*Подготовка лица к гриму:* Выполнению грима предшествует подготовительный период. Подготовки рабочего места. Гримироваться нужно в следующей последовательности: наносят краску общего тона, затем румяна, рисуют впадины, выпуклости, гримируют глаза, брови, морщины.

*Распределение общего тона:* для создания грима пожилого возраста употребляют общие тона - розовый или оранжевый № 3 с добавлением к ним желтой, коричневой и синей краски в зависимости от задуманного грима. Положив на лицо и губы общий тон, его следует свести на шею, чтобы она не отличалась по цвету от лица.

*Румяна:* Румянец, сужающий лицо. Его кладут на щеках дальше от носа, ближе к ушам и растушевывают вниз на всю щеку оставляя передние части щек (от носа до середины глаз) и подбородок светлыми.

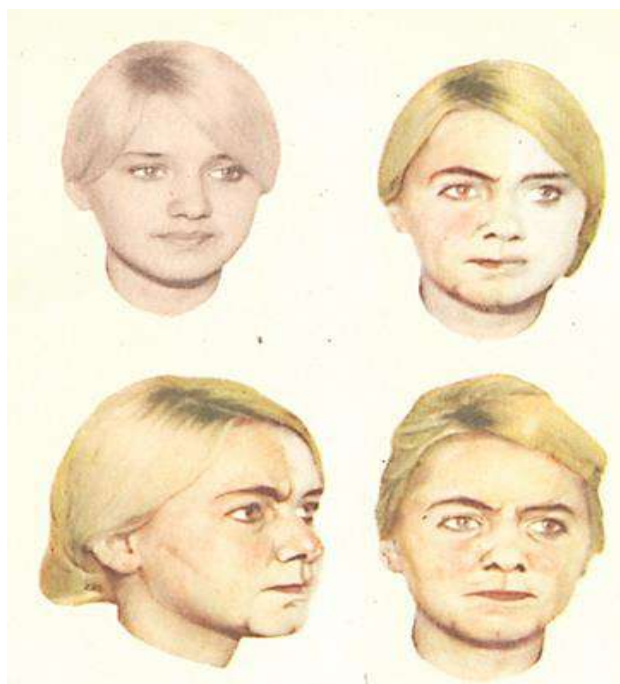


Для гримирования углублений нужно мешать коричневый тон с синим и небольшим количеством желтой краски или коричневый тон с баканом и киноварью (светло-красной). Эту смесь можно использовать и для морщин (Рис. 3.62). Моделировка и грим глаз: холодных серых, коричневых тонов. Рисунок рта должен быть более «жестким», прямым, тонким, бесцветным; фактура рта – сухой, без блеска, чувственности таблица №4; таблица №5.

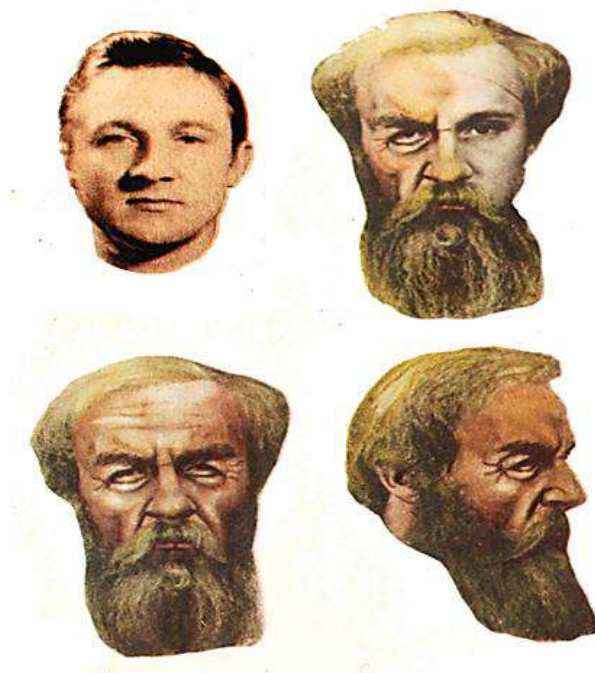


Рисунок 3.62. - Основные линии при создании старческого грима

#### Таблица № 4 Грим старческого лица



**Таблица №5 Грим старческого лица с накладной бородой**



*Практическая работа №7.*

*Тема работы:* выполнение национального грима на натуре

*Цель практической работы:* умение выполнять на натуре национальный грим

*Материалы для работы:* коробка грима, технические средства грима, необходимые материалы для выполнения грима и снятия грима

Грим национальный- грим разных национальностей; выполняется при помощи гримировальных красок, наклеек, париков, а при необходимости и налепок, подтяжек, пластических деталей. Для создания образа негра для общего тона лица можно использовать коричневый грим или смешать черную краску с красной и синей. Если глаза имеют удлиненную форму их нужно округлить. Для этого подводку под нижними ресницами начинать от слезного бугорка и вести растушевкой с черной краской вниз, немного округляя до наружного уголка глаза, а промежуток заполнить светло-серым гримом. Скулы лица следует увеличить. Для этого к общему тону надо добавить тон загара, положить его на щеку и от центра носа к уху свести на нет. Для широкого в крыльях носа используют гумоз. Из него нужно приготовить два небольших куска и приклеить их к крыльям носа, придавая им задуманную форму. Чтобы утолстить губы и удлинить углы рта, надо выше края губ продолжить растушевкой линию (темный бакан соединить с синей краской) и свести внутрь рта, затем поставить блики. Волосы на голове должны быть черными, вьющимися таблица №6.

**Таблица №6 Национальный грим**



*Практическая работа №8.*

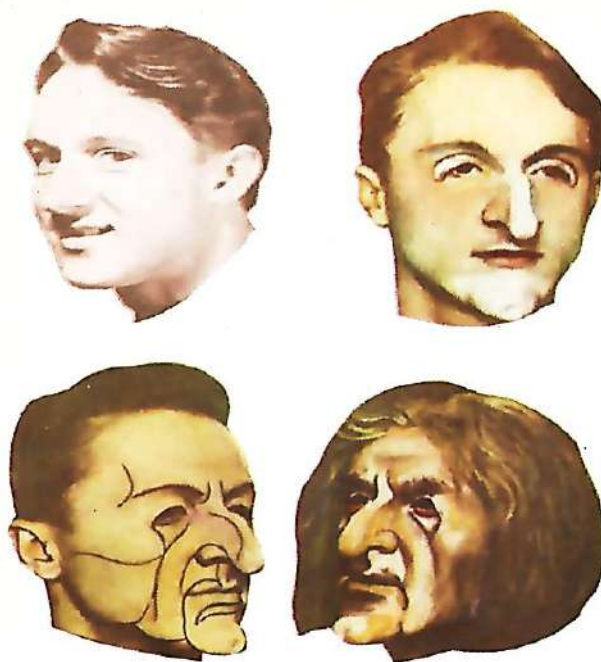
*Тема работы:* выполнение характерного грима на натуре

*Цель практической работы:* выполнить на натуре характерный грим

*Материалы для работы:* коробка грима, гуммоз, технические средства грима, необходимые материалы для выполнения грима и снятия грима

Грим характерный применяется актером, исполняющим характерную роль; характерный грим — это характерные отличительные качества того или иного образа, резко выраженными особенностями, чертами, свойственными исключительно кому-нибудь; характерность, свойственная определенному народу, эпохе, общественной среде. В театре актеры часто играют характерные роли, подчеркивая индивидуальные характерные черты того или иного образа. Существует общий прием сценического грима, которым можно передать необходимые характерные черты характера изображаемого человека. Прежде всего нужно выявить индивидуальность образа, над которым работаете. При первом же появлении «героя» непременно должен почувствоваться характер. Характерность — это тоже маска. Грим острохарактерной старухи-включает в себя длинный крючкообразный клееный нос и клееный старообразный подбородок с помощью гумоза. Общий тон лица №3 с добавлением желтой краски. Веки подведены теневой с добавлением синей краски и бакан для фиолетового отлива. Брови оформлены с помощью крепе или гримом. При этом они широкие и взъерошенные. Морщины прорисованы при помощи бакан+коричневый, для придания большей глубины. Область около морщин высветляется. Губы окрашены баканом с добавлением тона загара. Все детали лица (глаза, брови, губы опущены вниз. Таблица №7

**Таблица №7 Характерный грим**



*Практическая работа №9.*

*Тема работы:* выполнение гигиенического массажа кожи лица

*Цель практической работы:* отработка навыков и умений по выполнению гигиенического массажа лица на фейс-чартах и на натуре.

*Материалы для работы:* фейс-чарты, карандаши, специализированный крем для лица, необходимые технические и гигиенические средства

Лёгкий массаж лица. Этот массаж, очень важный для состояния лица, следует применять каждый день. Цель его- разглаживание морщин и правильное нанесение крема утром и вечером.

Самым главным движением здесь является поколачивание. Концами четырёх пальцев каждой руки за исключением большого поколачивается соответствующая сторона лица -правой рукой -правая половина, левой-левая. Около глаз удары необходимо производить быстро один за другим (пальцевой дождь).

Вторая движение-поглаживание. Оно включает следующие комбинации:

1. Концами среднего и безымянного пальцев поглаживается лоб, начиная от бровей в направлении волосяного покрова (Рис. 3.63). Правой рукой гладят правую сторону лба, левой -левую.

2. Концами указательного и среднего пальцев легко поглаживается верхняя часть щёк, начиная от колен кончика носа в направлении ушей (рисунок 3.63).

3. Ладонной стороной указательного и среднего пальцев поглаживается средняя часть щек, начиная с середины верхней губы в направлении ушей (Рис. 3.63).

4.Ладонной стороной пальцев обеих рук легко поглаживается нижняя часть щек и подбородка, начиная с середины его направление ушей. Каждое движение повторяется 4-5 раз.



Рисунок 3.63. - Гигиенический массаж лица

#### *Практическая работа №10.*

*Тема работы:* окрашивание бровей и ресниц

*Цель практической работы:* отработать навыки и умения по выполнению окрашивания бровей и ресниц на фейс-чартах и на натуре.

*Материалы для работы:* инструменты и приспособления для окрашивания (чашечка, шпатель, спонжи, салфетки, ватные диски, кисточка для расчесывания бровей, специальная палочка для нанесения краски, пинцет)

Подготовительный этап:

1.Подготовка инструментов и приспособлений для окрашивания (чашечка, шпатель, спонжи, салфетки, ватные диски, кисточка для расчесывания бровей, специальная палочка для нанесения краски, пинцет)

2.Подготовка материалов для выполнения окрашивания бровей и ресниц (краситель нужного номера, с учетом цвета корней волос, оксидант, средство для обезжиривания кожи, скрап для кожи лица, средство для нейтрализации красителя после окрашивания)

3.Подготовка кожи, при помощи скрап и коррекция бровей, создания формы с учетом формы лица

4.Окрашивание бровей при помощи красителя. Состав для окрашивания: 1-2 см красителя 10-20 капель оксиданта активно перемешать. Нанести полученную смесь на брови, при помощи специальной палочки.

5. Брови предварительно хорошо прочесать. Время выдержки 10-15 мин. 6.Затем при помощи косметического ватного диска удалить краситель с бровей.

7.Специальным средством для нейтрализации красителя протереть брови и кожу вокруг бровей.

8.Прочесать брови и создать нужную форму.

9.Дать рекомендации по уходу за бровями после окрашивания.

#### *Практическая работа №11.*

*Тема работы:* выполнение цветовых схем (монохроматическая, родственная, дополнительная-прямолинейная)

*Цель практической работы:* научить выполнять цветовые схемы



растяжки макияжа глаз на фейс- чартах

*Материалы для работы:* ватман, цветные карандаши, краски

Монохроматическая схема: использование одного цвета с разной насыщенностью и интенсивностью во всем макияже (Рис 3.64)



Рисунок 3. 64. – Монохроматическая цветовая схема

В дополнительных цветовых схемах используют цвета, находящиеся друг против друга на цветовом круге, с целью достижения наибольшего контраста. Зачастую такие схемы применяют для создания выразительного макияжа глаз (рис 3.65)



Рисунок 3.65. - Дополнительная цветовая схема

Родственная схема: цветовая схема, в которой использованы три цвета, стоящие рядом на цветовом круге (Рис 3.66).



Рисунок 3. 66. - Родственная цветовая схема

### *Практическая работа №12.*

*Тема работы:* выполнение цветовых схем (дополнительная-расщепленная, третичная)

*Цель практической работы:* научить выполнять цветовые схемы растяжки макияжа глаз на фейс-чартах

*Материалы для работы:* ватман, цветные карандаши, краски

Дополнительно-расщепленная схема растяжки цвета отличается от дополнительной прямолинейной тем, что используют два цвета, находящиеся рядом с противоположным. И поэтому сочетание получается более деликатным (Рис 3.67)



Рисунок 3. 67. –Дополнительно- расщепленная цветовая схема

Третичная схема цвета. В третичных цветовых схемах используются три цвета, расположенных на цветовом круге в позиции треугольника, и зачастую они применяются для более контрастных макияжей (Рис.68)



Рисунок 3. 68. – Третичная цветовая схема

### *Практическая работа №13*

*Тема работы:* коррекция форм лица живописным способом

*Цель практической работы:* научить выполнять коррекцию форм при помощи румян и моделирующей пудры лица на фейс-чартах

*Материалы для работы:* ватман, цветные карандаши, краски

С помощью затемнения, высветления и румян можно создать иллюзию увеличения или уменьшения черт лица, а также можно даже визуально изменить форму лица. В макияже высветление позволяет выделить определенные черты лица, а затемнение в углублениях на лице может придать ему выразительность. Затемнить — значит придать контур. Как правило, затемнение используют для лиц не овальной формы. Подчеркиванием контраста между светлыми и темными тонами можно лучше обозначить плоские и выпуклые поверхности лица. В основном, такие средства представлены в виде моделирующей пудры, в жидкой или кремообразной форме.

**Круглое лицо.** Цель коррекции — вытянуть лицо, зрительно уменьшить объем щек. Всю боковую поверхность лица (виски, щеки) припудрить темной пудрой. Румяна расположить на скулах в форме треугольника, вытянутого к углам рта (Рис. 3. 69).

**Квадратное лицо.** Для того, чтобы смягчить прямоугольные очертания этого лица, необходимо припудрить темной пудрой развёрнутые углы нижней челюсти, а румяна нанести на скулы в форме треугольника, вытянутого в сторону висков (Рис. 3. 69).

Треугольное лицо. Зрительно уравновесить широкую верхнюю часть лица с узкой нижней можно при помощи темной пудры, нанесенной на боковую поверхность скул и виски. Если при этом имеется острый подбородок, его также припудривают темной пудрой. Румяна помогут зрительно расширить нижнюю часть лица, если их нанести на переднюю поверхность щек в форме ромба. Трапецевидное лицо. С целью уменьшения объема слишком (Рис. 3. 69).

Трапецевидное лицо. С целью уменьшения объема слишком широкой нижней части лица следует целиком ветви нижней челюсти припудрить более темной пудрой, чем все лицо. Румяна должны “уравновешивать” тяжелую нижнюю часть лица с зауженной верхней, привлекать внимание к глазам. Их надо нанести высоко на скулы в форме прямоугольника, вытянутого к вискам, и растушевать, слегка заходя на виски (Рис. 3. 69).

Удлиненное лицо. Чтобы зрительно расширить и укоротить овал лица, необходимо припудрить темной пудрой удлиненный тяжелый подбородок. То же надо сделать и с высоким лбом, если он не скорректирован прической. Румяна помогут “расширить” лицо, если их нанести на среднюю часть щек в форме овала и растушевать горизонтально (Рис. 3. 69).

Ромбовидное лицо. Зрительно смягчить угловатые очертания лица поможет темная пудра, нанесенная на самые выпуклые части скул. Румяна нанести в форме треугольника на переднюю их поверхность и растушевать, не заходя на боковые области скул (Рис. 3. 69).

### **Румяна**

Румяна добавляют лицу, и особенно щекам, больше цвета. Без румян лицо может казаться плоским или «скучным», так как основа выравнивает и прячет весь естественный румянец. Румянами также можно моделировать лицо. Румяна выпускаются в жидком, крем образном, глеевом состоянии или в компактном виде. Кремовые и глеевые румяна обычно наносят небольшим спонжем, перед использованием пудры. Компактные румяна, как правило, наносят кистью поверх пудры. Жидкие румяна подходят для всех типов кожи. Подбирайте глубину цвета румян в зависимости от того, светлая или темная кожа у клиента. Румяна должны соответствовать тону остального макияжа. Теплому макияжу глаз и губ соответствовать теплые оттенки румян, а для холодного макияжа глаз и губ подойдут холодные оттенки. Цвет румян, как правило, должен создавать мягкий или тонкий эффект. Если вы нанесли румяна слишком плотным слоем сгладьте эффект покрыв, румяна прозрачной пудрой (Рис 3.69).

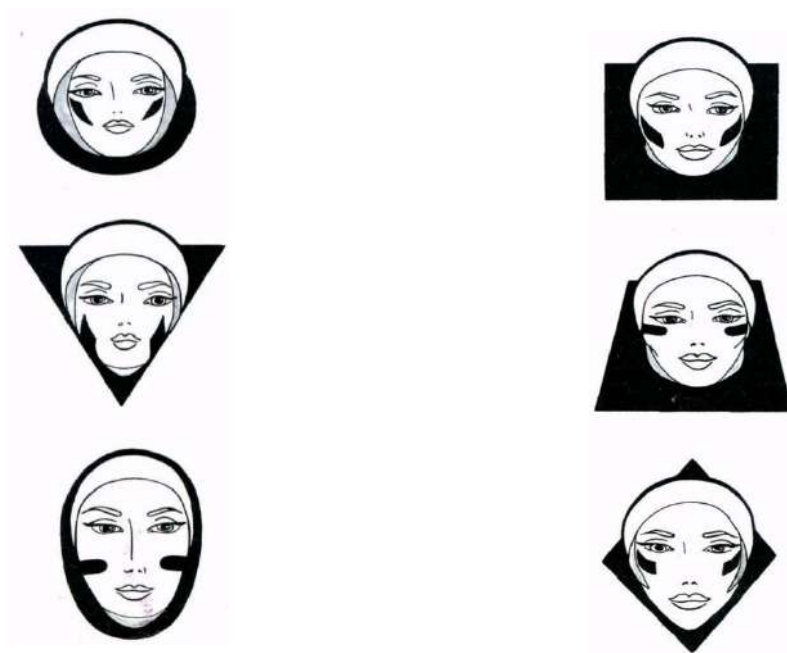


Рисунок 3.69. - Коррекция форм лица при помощи румян и моделирующей пудры

#### *Практическая работа №14.*

*Тема работы:* коррекция деталей лица живописным способом (брови, глаза)

*Цель практической работы:* научить выполнять коррекцию деталей лица на фейс-чарт.

*Материалы для работы:* ватман, цветные карандаши, краски

### **Брови**

При создании макияжа бровям необходимо уделить особое внимание. Если скорректированы брови или без коррекции, необходимо определить их гармоничную линию, чтобы с помощью теней придать им наиболее привлекательную форму. Вы можете затемнить или сделать брови визуально более объемными с помощью пудры или карандаша.

Следующие советы помогут вам создать хорошо очерченную бровь:

- Бровь должна начинаться над внутренним уголком глаза.
- Пик или самая высокая точка надбровной дуги, должна находиться над радужной оболочкой глаза.
- Представьте диагональную линию, идущую от края носа до конца глаза. В точке, где заканчивается эта линия, должна заканчиваться бровь (Рис 3.70).

Меняя форму бровей, вы можете подкорректировать недостатки черт лица. Например, если глаза близко посажены, можно визуально расширить расстояние между ними, увеличив расстояние между бровями. Широкую посадку глаз можно сделать визуально уже, продлив бровь за пределы уголка



глаза. Прямые брови с маленькой аркой зрительно уменьшат длинное лицо. Запомните следующие правила затемнения или заполнения бровей:

- Работайте заостренными карандашами и делайте узкие, как волосинки штрихи.
- Работайте двумя цветами для создания более натурального эффекта, к тому же это поможет вам максимально точно подобрать нужный цвет.
- Убедитесь, что вы заполнили бровь равномерно, не оставляя пробелов.
- С помощью кисти для бровей смягчите края брови.
- Старайтесь работать над второй бровью симметрично первой.

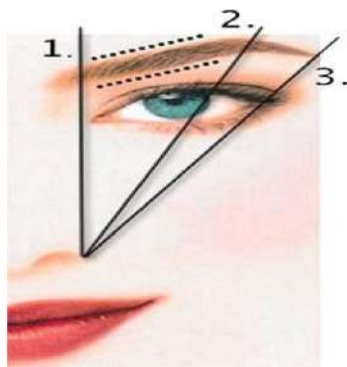


Рисунок 3. 70. - Построение формы бровей

Восходящая линия бровей придает лицу живость, доброжелательность. Падающая — грустное выражение. Горизонтальные, очень густые брови создают впечатление суровости. Поэтому при коррекции надо постараться придать бровям восходящую линию. Если брови достаточно густы, апеллируют нижнюю часть тела и хвоста брови, оставив головку почти без изменения. Недостающую часть брови дорисовывают тенями или карандашом. Но в каждом случае коррекции не следует забывать об индивидуальности, конкретном стиле и пропорциях данного лица.

## Глаза

Глаза называют зеркалом души, они могут быть самой выразительной чертой лица. Первое впечатление о человеке основывается на визуальном контакте. Вы должны уверенно владеть многочисленными приемами искусства макияжа глаз. Зону вокруг глаз можно поделить на три части: Веко, область складки и надбровная дуга. Глаз идеальной пропорции имеет следующие характеристики:

- Участок между линией ресниц и складкой (верхнее подвижное веко) составляет  $\frac{1}{3}$  глаза.
- Участок между складкой и надбровной дугой (верхнее неподвижное веко и надбровное пространство) занимает остальные  $\frac{2}{3}$ .
- Расстояние между идеально посаженными глазами равно длине глаза. Расстояние между близко посаженными глазами меньше длины глаза. Расстояние между широко посаженными глазами больше длины глаза.

## Способы коррекции

Круглые глаза. Зрительно удлинить разрез глаз, приблизить их форму к миндалевидной можно с помощью контура и теней. Линии контура верхнего и нижнего век у внешнего угла глаза продлить дальше естественной линии разреза глаз. Тени нанести, акцентируя форму и цвет у внешнего угла глаза, растушевать горизонтально (Рис 3.71). Выпуклые глаза. Углубят глаза и зрительно уменьшат выпуклость век тени неярких, не блестящих тонов. Под бровью они должны быть светлее, чем на подвижном веке (рисунок 3.72). Глубоко посаженные глаза. Увеличить, сделать более выразительными, “вывести” из глубины помогут светлые тени, нанесенные на подвижное веко. Под бровное же пространство при этом следует затемнить, смягчить матовыми тенями или румянами (Рис 3.73). “Падающие” глаза. Цель коррекции — зрительно “поднять” опущенные внешние уголки глаз, придающие лицу печальное выражение. Контур и тени надо нанести таким образом, чтобы пересечь “падающую” линию век. Тени растушевать в диагональном направлении к хвосту брови (Рис 3.74).



Рисунок 3.71. -Круглые глаза    Рисунок 3.72- Выпуклые глаза



Рисунок 3.73. - Глубоко-посаженные    Рисунок 3. 74. - Падающие глаза

### *Практическая работа №15.*

*Тема работы:* коррекция деталей лица живописным способом (нос, губы)

*Цель практической работы:* научить выполнять коррекцию деталей лица на фейс-чарт

*Материалы для работы:* ватман, цветные карандаши, краски

### Форма носа и светотеневая коррекция

А - Короткий и широкий нос. Нужно затемнить боковые стенки и часть ширины крыльев в полутон, а спинку до основания носа высветлить (Рис 3.75).

Б - Узкий и длинный нос. Расширить спинку носа высветлить, а боковые стенки носа и ноздри затемнить до желаемой длины (Рис 3.75).

В - Курносый (с прогибом) нос. Высветлить спинку носа по всей вогнутой поверхности, а самое выпуклое место (кончик носа) слегка

затемнить.

Г - Нос с горбинкой. Чуть затемнить горбинку и хорошо растушевать границы, чтобы это место не выглядело грязным пятном (Рис 3.75).

Д - Большой округлый нос. Затемнить боковые стенки в сторону центра спинки и крылья носа в полутень (Рис 3.75).

Е - Асимметричный нос. Сбалансировать с помощью светлых и темных корректоров боковые стороны носа относительно центра (Рис 3.75).

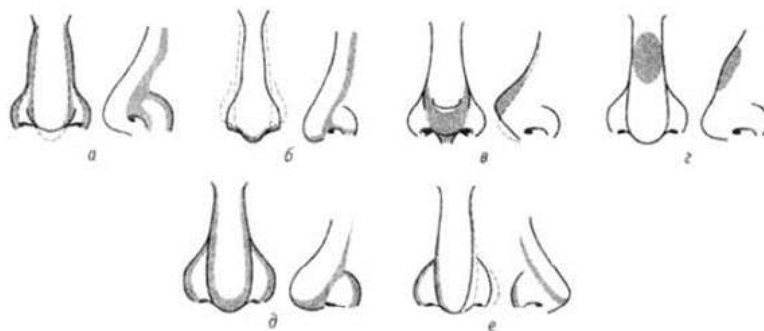


Рисунок 3.75. - Форма носа и светотеневая коррекции

Чтобы качественно сделать макияж губ, выполняйте следующие действия:

1. Оцените размер губ клиента, соотнесите их пропорции с другими чертами лица, чтобы понять, не являются ли губы слишком большими или слишком маленькими на фоне всего лица.

2. Нанесите на губы основу, чтобы скрыть естественный контур губ и создать желаемый контур. Если скрыть естественный цвет губ, цвет помады с ним не сольется, кроме того, сама помада не растечется. Если сверху губы припудрить, то цвет сохранится надолго.

3. Подводкой для губ, карандашом или кисточкой сделайте контур. Если вы хотите просто подвести губы, используйте тон на два или три оттенка темнее натурального цвета губ или тон, совпадающий с цветом помады.

4. Начните подводить с края верхней губы и ведите линию к центру, потом с другого края ведите линию к центру или начиная с края, обведите губы. Затем подведите нижнюю губу от центра к краям. Коррекция губ позволит вам исправить любые недостатки их формы.

5. Сделав контур, нанесите на губы подходящий оттенок помады.

Используйте продезинфицированную кисть и работайте ею по направлению к краям губ, стараясь не попадать за их пределы.

Вы можете использовать правила затемнения и высветления, применяя более темные цвета, чтобы при необходимости подкорректировать форму губ. Помните, что коррекция должно быть максимально тонкой и естественной, чтобы избежать эффекта «нарисованного» лица. Перед тем, как провести линию коррекции, нанесите на губы основу.

1. тонкие губы. Чтобы губы казались полнее, используйте яркие, светлые цвета. Визуально увеличьте размер губ, обведя их мягкой линией,

немного выхода за естественные границы губ за границы губ.

а. Тонкой нижней губе можно придать правильную форму, увеличив ее изгиб за счет проведения изогнутой линии.

б. Тонкой верхней губе можно придать правильную форму, увеличив ее изгиб за счет проведения изогнутой линии.

2. Полные губы. Карандашом подведите губы по самому контуру, полноту визуально уменьшите, используя темные и приглушенные цвета. Аккуратно соедините цвет с «новой» линией губ.

3. Полная нижняя губа. Если нижняя губа намного полнее верхней, или верхняя губа слишком тонкая, или маленькая, на нижнюю губу нанесите более темный цвет, а на верхнюю, на два оттенка светлее. Вы должны быть уверены, что используете цвета из одной цветовой гаммы. Чтобы нижняя губа казалась меньше подведите ее, верхнюю губу не подведите совсем или слегка подведите ее, немного выйдя за естественные границы губ.

4 Маленький рот. Создайте новые границы верхней и нижней губы, слегка подчеркнув их за естественными границами. Затем растяните уголки рта, немного продлив линию.

5. губы в форме «бантика». При создании контура верхней губы, округлите ее вершину, и увеличьте изгиб.

6. Искривленные губы. Чтобы создать правильную форму, подводкой для губ подкорректируйте или подрисуйте необходимые штрихи

### *Практическая работа №16.*

*Тема работы:* выполнение простого макияжа

*Цель практической работы:* научить выполнять на натуре простой макияж

*Материалы для работы:* косметические средства, средства декоративной косметики, инструменты, приспособления и оборудование.

Важно заранее, подготовить пространство для работы, косметические средства, инструменты, и оборудование.

#### **Позаботьтесь о следующем:**

- Очистите стул, рабочее место и кисти.
- Подготовьте кисти, аппликаторы, шпатели, палетку, очищающие средства, тоники, увлажняющие средства, очищающие салфетки, полотенце для лица, повязку на голову, ватные диски, полотенца, щипчики для завивки ресниц и средства для макияжа.

#### **Порядок нанесения макияжа**

- Помойте и продезинфицируйте руки.
- Подготовьте клиента (накройте его накидкой, завяжите повязку на голове).
- Отрегулируйте положение стула, на котором сидит клиент.
- Проконсультируйтесь с клиентом.
- Очистите, тонизируйте и увлажните кожу.
- Проанализируйте кожу, лицо, брови, глаза и губы клиента.

•Если требуется, сделайте коррекцию бровей (расчешите и выщипите брови).

- Подберите подходящий цвет основы.
- Нанесите корректор там, где это необходимо.
- Нанесите основу.
- Затемните брови (расчешите и дополните там, где необходимо).
- Проверьте, чтобы брови располагались симметрично.
- Нанесите подводку для глаз.
- Нанесите тени.
- Нанесите румяна, если они кремовые, жидкие или гелевые.
- Нанесите бронзирующую или прозрачную пудру.
- Нанесите порошковые румяна.
- Нанесите тушь.
- Сделайте контур губ.
- Нанесите помаду.
- Проверьте, равномерно ли нанесено покрытие.
- Снимите с клиента накидку.

### *Практическая работа №17.*

*Тема работы:* выполнение сложного макияжа

*Цель практической работы:* умение выполнять на натуре сложный макияж

*Материалы для работы:* косметические средства, средства декоративной косметики, инструменты, приспособления и оборудование.

#### 1. Подготовительный этап:

- очищение;
- улучшение текстуры с помощью текстурных масок, пилингов и скрабов;
- тонизирование;
- эпиляция бровей;
- подготовка кожи вокруг глаз;
- нанесение специального питательного крема на область вокруг глаз;
- нанесение крема-основы для макияжа глаз;
- подготовка кожи вокруг губ;
- нанесение специального скраба на область вокруг губ;
- нанесение бальзама или гигиенической помады;
- питание кожи;
- увлажнение кожи.
- нанесение цветной базы или плаймера;

#### 2. «Чтение» лица:

- определение формы лица;
- определение деталей лица (брови, глаза, нос, губы);
- определение цветотипа;



- определение типа кожи;
- возраст и общий стиль;
- назначение макияжа.

### 3. Грунтовка:

- нанесение камуфляжных средств в виде консилера (цветного или адаптированного);
- нанесение плотной тональной основы;
- высветление и затемнение при помощи стика или плотных тонов (жирная коррекция);
- припудривание;
- выполнение сухой коррекции при помощи моделирующей пудры (высветление и затемнение)
- маскировка.

### 4. Оформление бровей:

- расчесывание бровей против роста волос;
- расчесывание по росту волос;
- зачесывание бровей строго вверх;
- оформление бровей с помощью карандаша для бровей, теней и пудры для бровей;
- закрепление формы бровей с помощью воска для бровей, геля (соответствующего цвета).

### 5. Макияж глаз: выбираем форму (округлая, вытянутая, контрастная), цветовую схему, текстуру подложку под тени;

- нанесение подложки в виде (карандаша, тинта, кремовых теней)
- нанесение тени-основы;
- нанесение контура;
- нанесение теней переходного тона
- нанесение тени-акцента;
- оформление по краевой линии ресниц верхнего века с помощью гелевой подводки;
- нанесение белого, черного или цветного кайала на нижнее веко до ресниц;
- оформление нижнего века с помощью теней для век,
- расстановка бликов;
- оформление ресниц с помощью туши.

### 6. Корректировка носа:

- притемнение боковой поверхности носа;
- затемнение основания носа.

### 7. Моделирование формы лица с помощью румян, бронзата.

### 8. Припудривание.

### 9. Макияж губ:

- нанесение и растушевывание по контуру губ белым кайалом;
- нанесение контурного карандаша и припудривание губ;
- нанесение помады с помощью кисточки, промачивание салфеткой и повторное нанесение

### *Практическая работа №18.*

*Тема работы:* выполнение вечернего макияжа

*Цель практической работы:* умение выполнять на натуре вечерний макияж

*Материалы для работы:* косметические средства, средства декоративной косметики, инструменты, приспособления и оборудование.

Техники нанесения дневного и вечернего макияжа во многом похожи, но между ними все же есть некоторые отличия. Как правило, вечерний макияж, в отличие от дневного, носят при более приглушенном освещении. Цвет накладывается более интенсивно, за счет чего макияж выглядит более выразительным, «драматичным».

#### **Ключевые моменты для создания вечернего макияжа:**

- Для придания цвету большей глубины можно использовать темную подводку для глаз. Плотную линию слегка растушевывают малой кистью.

- На глаза обычно накладывается более насыщенный цвет. При этом цвет накладывают на зоны, которые при дневном макияже обычно оставляют нетронутыми.

- Затем цвет дорабатывают и растушевывают в направлении складки и немного за ее пределы, при этом создается эффект наибольшей выразительности и «драматичности». Следует избегать четких линий, тени должны быть хорошо растушеваны.

- При создании вечернего макияжа глаза часто как бы «обрамлены» в цвет, с помощью создания акцента в области нижнего века.

- Для придания глазам большей выразительности используют жидкую подводку.

- Следует обратить внимание на то, что тушь при создании вечернего макияжа необходимо наносить более плотным слоем. Дополнением служат ленточные ресницы.

- Выделить губы можно наиболее темным цветом.

- Яркие цвета на глазах могут потребовать более интенсивного цвета щек, поэтому нужно следить за тем, чтобы макияж выглядел гармонично.

### *Практическая работа №19.*

*Тема работы:* выполнение свадебного макияжа

*Цель практической работы:* умение выполнять на натуре свадебный макияж.

*Материалы для работы:* косметические средства, средства декоративной косметики, инструменты, приспособления и оборудование

В день своей свадьбы каждая женщина хочет выглядеть особенно прекрасно. Поэтому в такой день женщине необходим особый профессиональный макияж. Макияж должен продержаться весь день и весь

вечер с минимальными потерями. Многие невесты выбирают высокие прически, благодаря чему лицо становится более открытым. Невесты, как правило, носят наряды белого цвета, цвета слоновой кости или других цветов, которые делают светлое лицо еще более светлым. Профессиональный визажист должен уметь делать свадебный макияж так, чтобы он выглядел максимально естественно и в то же время подходил для фотосъемки. Большинство женщин фотографируются в день свадьбы больше, чем в любой другой день своей жизни.

### **Основные правила создания свадебного макияжа:**

- Убедитесь, что кожа хорошо подготовлена для макияжа, сделайте пилинг, если это необходимо. Убедитесь, что кожа не жирная и хороша увлажнена. Это особенно важно для кожи вокруг глаз. Тщательная подготовка «холста» является залогом того, что макияж долго продержится на лице.

- Используйте пудровые покрывающие средства, подводку для губ и помаду.

- Основа должна гармонировать с цветом кожи невесты. Для создания свежего и естественного вида используйте минимальное количество основы. С помощью корректора скройте несовершенства у внутренних уголков глаз.

- Помните, что у большинства фотоаппаратов вспышки имеют холодное свечение, из-за чего все холодные оттенки в макияже невыгодным образом выделяются. Придерживайтесь нейтрально-теплой гаммы.

- Если кожа невесты жирная, избегайте использования средств для лица, щек и глаз оранжевых или желтых оттенков. На жирной коже эти цвета в большей степени проявляются и выглядят более насыщенными.

- У многих свадебных платьев глубокое декольте. Обязательно припудрите кожу в зоне декольте так, чтобы цвет этой зоны и цвет лица были одинаковыми.

- Если кожа не жирная, для стойкого эффекта можно нанести кремовые румяна. После того, как припудрите лицо, нанесите компактные румяна.

- После завивки ресниц нанесите на них водостойкую тушь.

- Акцент на глаза и брови нужно делать не только с помощью цвета.

- Вокруг глаз нанесите светлый или очень светлый тон. Это освежит лицо и поможет выгодно подчеркнуть цвет платья.

- На фотографиях брови могут «исчезнуть», поэтому убедитесь, что они хорошо подкрашены и очерчены. Чтобы придать облику выразительности, которая, несомненно, «проявится» на фотографиях, сильнее подведите брови у их внешней границы.

- Молодожены на свадьбе обычно много целуются, поэтому используйте хорошую основу в макияже губ невесты. Не забудьте, что большое количество средств с блеском может испортить весь макияж.

- Нанесите по контуру губ стойкую подводку. Для этого идеально подойдут средства на силиконовой основе. Используйте цвет на 2-3 оттенка

темнее естественного цвета губ. Цвет подводки должен сочетаться с цветом помады.

### **Вопросы для самостоятельного контроля:**

1. Гримировальные краски, гармония цвета в гриме. Теплые и холодные тона в гриме.
2. Правила и приемы гримирования.
3. Гримировальные принадлежности, материалы и инструменты.
4. Как делится череп по анатомическому строению?
5. Технология, техника и последовательность грима.
6. Гримировальные краски, гармония цвета в гриме. Теплые и холодные тона в гриме.
7. Правила и приемы гримирования.
8. Гримировальные принадлежности, материалы и инструменты.
9. Как делится череп по анатомическому строению?
10. Технология, техника и последовательность грима
11. Основные виды грима и их особенности
12. Особенности выполнения грима черепа
13. Особенности выполнения грима пожилого человека
14. Расовые и национальные особенности в гримах
15. Работа над характерным гримом
16. Работа над национальным гримом
17. Работа над портретным гримом
18. Работа над сказочным гримом
19. Опишите строение и функции кожи
20. Перечислите признаки всех типов кожи
21. Назовите основные компоненты ежедневного ухода за кожей.
22. Каковы основные правила ухода за кожей?
23. Назовите, какими бывают по своему назначению маски для лица.
24. Каковы правила нанесения масок?
25. В чем проявляется благотворное влияние массажа лица?
26. Почему перед массажем лица необходимо исследовать состояние кожи клиента?
27. Влияние массажа на состояние кожи клиента?
28. Отчего кожа становится жирной и покрывается черными точками?
29. Технологическая последовательность выполнения окрашивания бровей и ресниц
30. От чего зависит выбор цвета красителя для окрашивания бровей?
31. Как правильно выбирать форму, цвет, текстуру при окрашивании бровей и ресниц?
32. В чем главная цель макияжа лица?
33. Какие основные факторы нужно учитывать при его выполнении?
34. Какова основная цель коррекционного макияжа?

27. Каковы основные принципы моделирование формы лица?
28. Каковы пропорции «идеального» лица?
29. Возможные формы лица и чем они отличаются от «идеальной» формы
30. Способы коррекции различных форм лица с помощью (высветления и затемнения), а также выбор формы бровей, цвета румян и способов их наложения
31. Какие формы глаз вы знаете? Что их характеризует? Как следует корректировать различные формы глаз?
32. Способы коррекции бровей
33. Каким образом выполняют коррекцию различных форм носа?
34. Назовите способы коррекции бровей
35. Что необходимо определить для себя мастеру, приступающему к выполнению макияжа
36. В каком порядке выполняется простой и сложный макияж? Чем они отличаются?
37. Какие ребра называются истинными, ложными и свободными?
38. Назовите основные кости тазового пояса?
39. Какие кости образуют скелет свободной верхней конечности?
40. Какое строение имеет плечевая кость?
41. Какие кости образуют предплечье?
42. Какие кости участвуют в формировании кисти?
43. Описать суставы и движение кисти.
44. Какие кости формируют свободную нижнюю конечность?
45. В чем особенности строения бедренной кости?
46. Какие кости образуют голень?
47. Какое строение имеют большеберцовая и малоберцовая кости?
48. Какие кости входят в состав стопы?
49. Назовите три группы мышц головы?
50. Где находится затылочная мышца головы?
51. Куда крепится скуловая мышца?
52. Какую форму имеет височная мышца?
53. Как развиваются мышцы и фасции головы?
54. На какие группы разделяются мышцы лица?
55. Где начинаются и прикрепляются мышцы свода черепа? Какова их функция?
56. Какие мышцы ограничивают глазную щель? Где они начинаются и прикрепляются?
57. Где начинаются и прикрепляются мышцы, окружающие ротовую щель?
58. Где начинаются и прикрепляются части жевательной мышцы?
59. Где начинается и прикрепляется височная мышца? Какова ее функция?
60. Где расположены начало, прикрепление и в чем состоят функции медиальной и латеральной крыловидных мышц?



61. Какую форму имеют жевательные мышцы (жевательная, височная, медиальная и латеральная крыловидные мышцы) в зависимости от формы лица и черепа?

62. Покажите из сколки мышц состоит мышцы шеи?

63. Назовите группу мышц, расположенных выше подъязычной кости.

64. Назовите группу мышц, расположенных ниже подъязычной кости.

65. Назовите группу мышц, относящихся к поверхностным мышцам шеи.

66. Назовите основные части нижних конечностей?

67. Назовите группу мышц плеча.

68. Назовите группу мышц плечевого пояса.

69. Назовите группу мышц предплечья.

70. Назовите группу мышц кисти.

71. Какие части тела соединяют грудные мышцы??

72. Назовите группу мышц груди.

73. Назовите группу мышц живота.

74. Сколько слоев в брюшине?

75. Назовите группу мышц спины

76. Покажите из сколки мышц состоит таз?

77. Назовите группу мышц, расположенных в бедре.

78. Назовите группу мышц, расположенных в голени.

79. Назовите группу мышц, относящихся к стопе.

#### **Список рекомендуемой литературы и дополнительных источников:**

1. Гизелла М., Ватерман А. Ваш неповторимый стиль. М., 2000.

2. Алексеева Э. Шестернева С. Школа красоты – М: «Крон-пресс» 1998

3. Червоная И.В., Студенкова Н.А. Мода и стиль- Алматы «Полиграфкомбинат» 2007

4. Джонс Р. Макияж — это просто. - М: «Рипол классик» 2006

5. Платонова Д. Макияж. – М: «Эксмо» 2008

6. Крискунова И. Книга – подарок, достойный королевы красоты. - СПб: «Еврознак» 2003.

7. Чанг- Бабаян Т. Макияж глаз – М: «Одри» 2014

8. Гордиес О. Макияж – М: «Эксмо» 2007

9. Червоная И. В. Мода и макияж – Алматы «Полиграфкомбинат» 2019

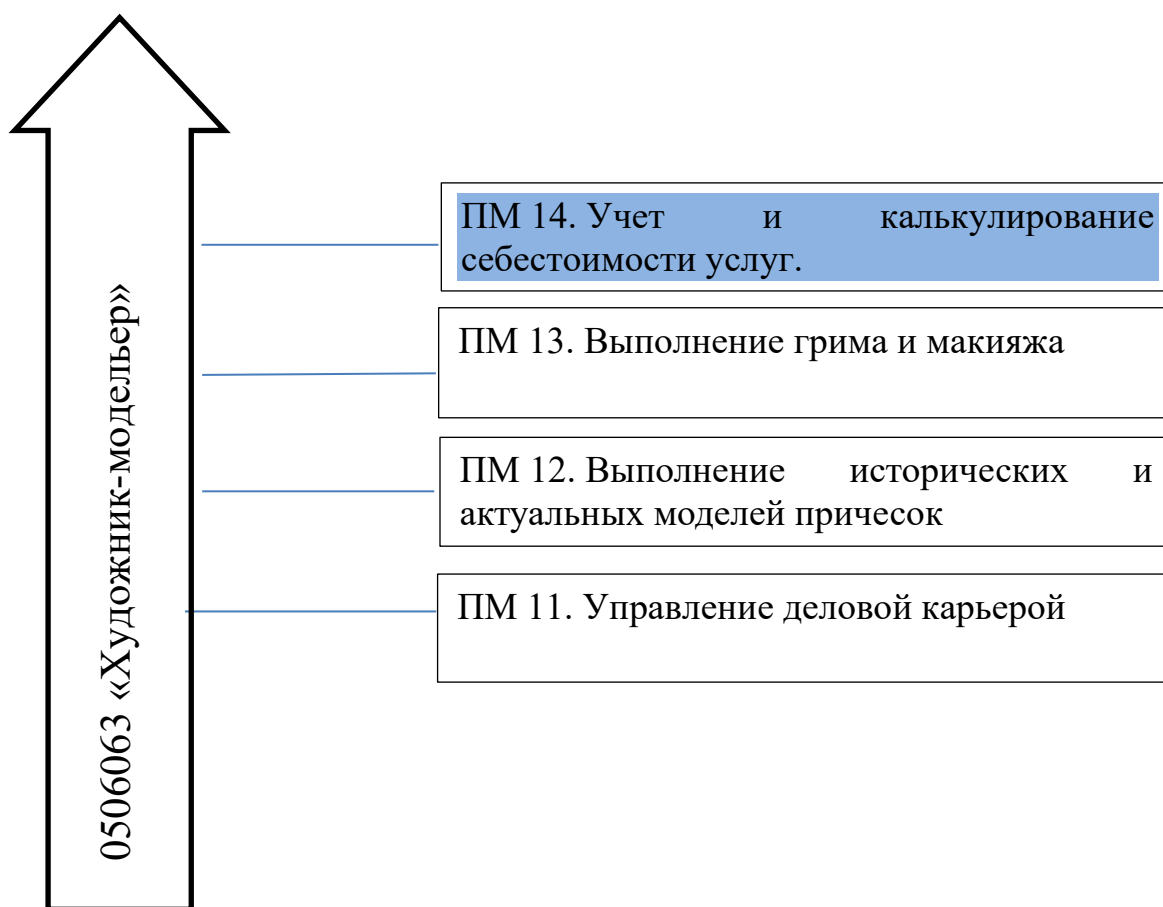
#### **Краткие выводы**

Знания, умения, навыки, полученные на уроках по пластической анатомии, помогут студентам в освоении основ техник и технологий по уходу за кожей, декоративной косметике и гриму. Смогут закрепить и получить профессиональные навыки для работы в области декоративной косметики, грима, индустрии красоты, кино, шоу бизнеса.

## РАЗДЕЛ 4. УЧЕТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ УСЛУГ

### Цели обучения:

- в РК
- Знать основные направления экономического развития салонных услуг
  - Определять основные критерии ценообразования в салоне красоты.
  - Умение определять рентабельность услуг салона красоты.
  - Владеть способами расчета заработной платы.
  - Владеть методами учета и строгого контроля в салоне красоты.



### Предварительные требования:

Перед началом работы с данным модулем обучаемые должны изучить. Салонные услуги и четко определять нормы расхода времени на процедуры.  
Брендовую салонную продукцию и нормы ее расхода.

### Необходимые учебные материалы:

- бумага, простые карандаши, ручки, раздаточный материал
- прайс листы брендовой продукции.
- прейскурант действующего салона
- специальная литература.

## **Введение**

Данный модуль описывает знания, умения и навыки необходимые для осуществления учета затрат и калькулирования себестоимости услуг.

Включает ознакомление с основными направлениями развития салонных услуг в Казахстане.

Описывает основные моменты ценообразования в салонном бизнесе, расчет себестоимости услуг и рентабельности предприятия, системы оплаты труда в салоне красоты.

Обучающиеся осваивают методы и технологии расчетов прибыльности предприятий салонного бизнеса, составление калькуляционных карт, себестоимости, учетной политики салона.

Обучаются рассчитать себестоимость любой услуги, чтобы правильно определить цену, которая должна быть привлекательной для клиентов и приносить прибыль предприятию.

Знание правил ведения учета и контроля для грамотного управления салоном красоты

### **4.1. Основные направления экономического развития салонных услуг в РК**

В современных условиях успешное развитие национальной экономики и ее включение в систему международного разделения труда невозможно без развития сферы услуг. Сфера услуг занимает все более устойчивые позиции в мировой экономике, играет ключевую роль в обеспечении экономического роста и занятости населения.

Мировой рынок услуг - важное явление современных международных экономических отношений несмотря на то, что он находится еще в стадии своего активного формирования, которое происходит стремительными темпами.

Последние годы характеризуются ускоренным развитием сферы услуг практически во всем мире. На долю услуг приходится свыше четверти от всего мирового торгового оборота, она достигла в начале XXI века почти 2 трлн. долларов. Потенциал мировой торговли услугами огромен. В сфере услуг есть особый сегмент, куда входят услуги первой необходимости. Они пользуются постоянным спросом практически всего населения в любое время года и слабо подвержены изменениям бизнес-конъюнктуры. К этому сегменту относятся и парикмахерские услуги, являющиеся весьма популярными в среде малого бизнеса, который привлекают сравнительно легкий старт при небольшом начальном капитале.

Наиболее ёмкими сегментами сферы услуг являются: услуги парикмахерских. В государственном классификаторе видов экономической деятельности (ОКЭД) Республики Казахстан ГК РК 03-2007 код 96.02 "Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты" относится к классу 96 "Предоставление прочих индивидуальных услуг" и включает: мытье волос, стрижку, укладку, окрашивание, тонирование, завивку,

распрямление волос и схожие виды работы, выполняемые для мужчин и женщин; бритье и подравнивание бороды; массаж лица, маникюр и педикюр, макияж и т.д.

Рост сферы услуг обусловлен множеством различных факторов: улучшение общего уровня жизни населения и, как следствие, появления средств на оплату различных услуг; увеличение темпов жизни населения, нехватка времени на самообслуживание; рост потребности в квалифицированной профессиональной услуге. Сфере услуг принадлежит видная роль в совершенствовании и улучшении образа жизни, повышении материального и культурного благосостояния людей. Она позволяет экономить материальные, трудовые и финансовые ресурсы, увеличивает свободное время людей, повышает творческую содержательность их труда, сокращает нерациональные затраты вне рабочего времени, делает жизнь людей более комфортной и приятной. Таким образом, затрагивает жизненные интересы всех социальных групп и слоев населения Казахстана. Индустрия красоты в РК предоставляет потребителям возможность выбора различных услуг, процедур и методик по уходу за своей внешностью.

Сегодня работает и постоянно открывается множество салонов красоты, которые могут удовлетворить запросы клиентов с любым уровнем достатка, в том числе и с невысоким доходом. Казахстанский рынок насчитывает порядка 40 000 салонов красоты и парикмахерских, из которых около 20% приходится на столичный регион. Рынок парикмахерских и салонов красоты Казахстана приобретает фазу зрелости, но вход на рынок затрудняется сильной конкуренцией со стороны других участников рынка. Ведущим фактором, стимулировавшим развитие рынка красоты в Казахстане несколько лет назад, стал рост уровня доходов потенциальных потребителей. Успешные деловые женщины, на долю которых приходилась доминирующая часть посетителей бьюти-салонов, начали зарабатывать хорошие деньги, удостоверились, что внешняя привлекательность зачастую немало способствует большим возможностям. Оказание парикмахерских услуг на сегодняшний момент в Казахстане пользуется большим спросом.

## **4.2. Ценообразование в салоне красоты**

### **4.2.1. Анализ конкурентных цен**

Если цены приемлемы и четко обозначены – есть шанс приобрести постоянных клиентов. Чтобы цены салона были конкурентоспособными необходимо провести анализ цен в салонах конкурентах. Для этого рекомендуется составить специальный журнал анализа конкурентов, куда следует периодически заносить информацию о ценах на услуги у конкурентов и всегда быть в курсе ценовых изменений на процедуры в других салонах. Это даст возможность маневрировать ценами и быть привлекательными для клиентов. После анализа цен салонов конкурентов Вы можете устанавливать свои цены.

Присутствие конкурентов в индустрии красоты говорит о том, что рынок есть и салонные услуги пользуются спросом. Чтобы четко понимать свои рыночные позиции, надо изучить рыночную конъюнктуру, других игроков, узнать желания потребителей. Зная их сильные и слабые стороны, легче выстроить конкурентную стратегию развития. Это позволит собрать информацию для дальнейшей аналитики, увеличить свою конкурентоспособность и снизить уязвимость.

Зачем изучать конкурентов? Чтобы своевременно реагировать на изменения рынка и оперативно принимать правильные управленческие решения. Здесь нужно знать свои конкурентные преимущества. В радиусе 2 километров от вас может находиться 10 других парикмахерских, но ни одна не станет вам прямым конкурентом, а единственный салон в соседнем квартале будет уводить основной поток клиентов. Для оценки своих позиций на рынке все бьюти-заведения сгруппируйте категории: близлежащие предприятия любого ценового сегмента; салоны такого же уровня, расположенные в вашем районе; лучшая десятка салонов красоты аналогичного формата в городе. После чего выявите прямых конкурентов, отыскав совпадения, одновременно по трем параметрам: цене схожих услуг; ассортиментному перечню; целевой аудитории. Затем проанализируйте, что вы можете делать лучше их. Эта информация станет основой для формирования бизнес-модели развития салона. Зная своих конкурентов, вы сможете: сформировать цены на процедуры; понять соотношение цены-качества у конкурентов, чтобы спроецировать эту информацию на свой бизнес; подобрать линейку базовых, сопряженных и дополнительных услуг; не пропустить появление новинок и удачно скопировать их у конкурентов.

В борьбе за клиента можно пользоваться несколькими методами. Стать лидером в цене, снизив общехозяйственные расходы, оптимизировав работу салона, сэкономив на масштабе или за счет рационального ведения дел; предложить клиентам необычные, интересные услуги, за которые они будут платить; сконцентрироваться на интересах определенной группы потребителей, предложив специализированные процедуры или специфическую систему доступа к ним.

Для начала на карте очерчиваем зону радиусом 3—5 км вокруг собственного салона и находим любые заведения, которые выполняют хотя бы одну схожую услугу. Если вы занимаетесь массажем, дополнительно просматривайте фитнес-центры, бани, делающие то же самое. Затем выбираем объем необходимых сведений и подбираем технологии исследования конкурентов — делаем все самостоятельно или нанимаем «разведчиков».

Получить ценную информацию для анализа можно по следующим каналам: от сотрудников, пришедших к вам на работу из другого салона; воспользовавшись услугой в салоне-конкуренте, разговорив мастера во время процедуры; изучив прайс-лист конкурента с его официального сайта, или непосредственно посетив салон; проанализировав чужие маркетинговые стратегии, обратив внимание на рекламные кампании в Яндекс Директ,



Google AdWords, а также проводимые акции; воспользовавшись информацией из социальных сетей; изучив при визите оборудование, уровень мастеров и сервиса; воспользовавшись несколько раз услугами салона-конкурента вечером в разные дни — умножив номер кассового чека на средний чек в отрасли, вы узнаете обороты за день.

Основной акцент в анализе делайте на прямых конкурентов, исследуя их локацию, набор услуг и ценовой сегмент.

#### 4.2.2. Калькуляционные карты.

Калькуляция — это важнейший инструмент экономики салона красоты. Она отображает стоимость продукции, работы и услуг. Зная, как правильно работать с калькуляционными картами вы будете регулярно экономить время и деньги, удерживая постоянных клиентов и привлекая новых.

Это дает возможность быстро реагировать на повышение цен на расходные материалы поставщиками, на изменение цен на услуги у конкурентов и на любые другие изменения на рынке.

Калькуляционная карта — это важный документ, отражающий начисление продажной цены на услугу. Подписывается директором или главным бухгалтером.

В качестве примера

Таблица №1. Калькуляционная карта окрашивания волос.

Расходный материал	Цена за одну упаковку (тенге)	Объем Одной Упаковки Мл/шт.	Цена за единицу	Расход материалов на одну услугу Мл/шт.	Стоимость материала для одной услуги	Общая стоимость материала Для одной услуги.
Igora V Blond	1900 тг.	500 гр.	3.80 тг.	100 гр.	383.80тг.	
оксигент	1530 тг.	1000 мл	1,53тг.	200 мл.	306.00 тг.	
Шампунь Professional	4440 тг.	5000мл	0,88 тг.	10 мл.	8.80 тг.	
Кондиционер Профессионал Color	2980 тг.	2 000 мл	1,49 тг.	15 мл.	22.35 тг.	Итого: 877.45 тенге
Одноразовые фартуки	700 тг.	30шт.	24,00тг.	1 шт.	24,00 тг.	
Одноразовые перчатки	895 тг.	50 шт.	18,00 тг.	1 шт.	18,00 тг.	
Средство для защиты кожи	1000 тг.	100 мл.	10,00 тг.	2 мл.	20,00 тг.	
ФОЛЬГА	1700 тг.	90 метров	18,9 тг	5 метров.	94,50 тг.	

Таблица №2 Норма расхода рабочего времени. В качестве примера.

Услуга	Занятость рабочего места, мин.
мелирование волос на длину 40 см	2:00 часа

Таблица №3 Нормы расхода материала. В качестве примера.

№	комплектующая	Ед.	Стрижка Короткие волосы	Стрижка Средние волосы	Стрижка Длинные волосы	Стрижка VIP (массаж, арома сервис)	Окантовка стрижки	Оформление челки
1.	Воротнички жабо	Шт. .	1	1	1	1	1	1
2.	Салфетки вытяжные	Шт. .	4	4	4	4	4	2
3.	Ватные палочки.	Шт. .	2	2	2	2	2	2
3.	Шампунь для волос	Гр.	15	20	25	20	---	---
4.	Кондиционер для волос	Гр.	5	10	15	10	---	---
5.	Стайлинг	Гр.	5	5	10	5	----	----
6.	Лосьон для волос	Гр.	---	---	---	5	----	----
7.	Лосьон для волос Visarome	Гр.	----	---	---	1	---	---

### 4.2.3. Дифференцированные цены на услуги

В салоне работают сотрудники с разным профессиональным уровнем, и, соответственно цена за услуги должна отличаться. Чем выше квалификация мастера, тем выше цена (авторский прайс-лист). Дипломы и награды около рабочего места мастера станут весомым аргументом для дифференциации услуг.

Явным плюсом этого нововведения является то, что такая политика может поднять «боевой дух» сотрудников. Видя, что более квалифицированные коллеги получают большее вознаграждение за ту же работу, остальные мастера тоже захотят «расти» профессионально. Стоимость услуг мастера должна быть зависима от квалификации и качества его услуг.

Наилучшим способом оценки работы мастера является конверсия, позволяющая подсчитать, сколько из обратившихся потенциальных клиентов превращается в реальных, постоянных. Если у Вас, например, несколько категорий специалистов, Вы можете сразу предложить клиенту воспользоваться услугами мастера более высокой категории. Клиент спрашивает, сколько стоит стрижка. Вы говорите: «У нас есть несколько категорий специалистов. Позвольте задать Вам несколько вопросов, чтобы предложить лучший вариант».

Многие руководители сразу отказываются от этого действия, боясь потерять специалистов из-за разногласий в коллективе.

Проводите аттестацию. На практике это только увеличивает профессиональный уровень специалистов и повышает преданность клиентов.

### 4.2.4. Типы ценовой политики салонных услуг

**Политика «пробных» цен** приемлема при вводе новой услуги или ориентации на новый сегмент рынка.

**Политика «снятия сливок»** уместна, когда при выходе на рынок с новой услугой сначала назначается высокая цена для максимальной прибыли, а затем, с появлением конкурентов, цена снижается.

Например, салон вводит в прейскурант новую прогрессивную услугу, которую никто не оказывает (или оказывает малое число салонов). На такую услугу можно установить высокую цену («снять сливки»), а с переходом данной услуги в разряд массовой цену снизить. Ярким примером может служить услуга по наращиванию ногтей, которая в 1995 году была эксклюзивной, а теперь широко распространена. Похоже обстояли дела и с «американским» мелированием (многоцветным), «кислой» завивкой и прочими новшествами, появлявшимися на российском рынке.

**Политика «проникновения»** изначально направлена на занижение цен с целью привлечения клиентов и «уничтожения» конкурентов. Через определенное время цены в салоне постепенно увеличиваются, что

положительно сказывается на прибыли салона.

**«Имиджевая» политика предполагает** установление правильных цен в соответствии с имиджем и сегментом рынка. Эта политика характерна для наиболее престижных люкс-салонов, имидж-студий. Акцент при расчете цен делается на престиж и имидж. В результате устанавливаются средневзвешенные цены в соответствии с выбранным имиджем и потенциальными клиентами салона.

**Политика «пикантных» цен** заключается в выражении цен не целым, а дробным числом. Такие цены психологически воспринимаются клиентами ниже. Цены в дробном виде воспринимаются клиентами как более низкие. Эту политику постоянно проводят американские парикмахеры. В парикмахерских салонах США частенько можно встретить цену 18 долларов 88 центов, а не 20 долларов.

**«Ответная» политика** – изменение цен в соответствии с ценами конкурентов.

**Политика «раздражающих» цен** - политика, при которой незначительное постоянное изменение цен может привести конкурентов в состояние растерянности.

**Политика «дифференцированных» цен** означает снижение цен в спокойные дни и их повышения в дни «наплыва» клиентов.

**Политика цен, ориентированных на спрос по дням недели.** Существуют самые загруженные и самые спокойные дни в салонах красоты. Самый непосещаемый день – понедельник, а самые загруженные дни – с четверга по субботу. Конечно, дни наибольшей загрузки также зависят от времени года. Западные специалисты по маркетингу парикмахерских салонов рекомендуют снижать цены на услуги в дни наименьшего спроса. Таким образом, можно привлечь в салон чуть менее платежеспособных клиентов (частенько клиенты приводят в такие дни своих родителей и детей).

Кроме того, такой принцип позволяет более равномерно загрузить рабочие места, избежать перезагрузки и отказов клиентам в дни пикового спроса. Но не стоит увеличивать цены в дни наплыва клиентов (например, в предпраздничные дни). Так делают некоторые парикмахерские салоны в погоне за сиюминутной прибылью. Клиенты вынуждены воспользоваться услугами по таким повышенным ценам (салоны-конкуренты тоже загружены), но риск, что они будут возмущены подобным отношением к себе и перестанут быть вашими клиентами, очень велик.

**Политика «распродаж».** Если пытаться с помощью обычных распродаж (не рекламных акций) продавать парикмахерские услуги, то результаты окажутся не самыми блестящими. В отличие от товаров, парикмахерские услуги плохо поддаются распродажам. Клиент начинает опасаться того, что услуги салона некачественны, мастера неопытны, продукция просрочена, прическа не модна, что сам салон не популярен и его дела плохи. Поэтому политика распродаж применяется в основном на товары, выставленные для сопутствующей торговли. Но и в этом случае

распродажа должна быть убедительно аргументирована, чтобы рассеять сомнения и опасения клиентов.

#### **4.2.5. Себестоимость услуги. Виды расчетов**

Знать себестоимость любой услуги необходимо, чтобы правильно определить цену на эту услугу. Цена должна быть привлекательной для клиентов и при этом приносить прибыль предприятию.

В разных сферах деятельности себестоимость рассчитывается по-разному, но в любом случае при ее расчете затраты делят на постоянные и переменные.

К переменным, как правило, относят материальные затраты и расходы на выплату заработной платы специалистов, оказывающих услугу. Эти расходы зависят от объема выполняемой работы и времени оказания услуги.

К постоянным (накладным) расходам относят затраты на содержание администрации, аренду, коммунальные платежи, налоги, вывоз мусора, услуги связи, охрану и т. п.

Цены в салоне красоты считаются демократичными. Рассчитываются исходя из стоимости затрат на 1 процедуру плюс наценка 25 % от себестоимости. Себестоимость услуг состоит из переменных и постоянных расходов.

Переменные расходы зависят от вида процедуры и их количества. К переменным расходам салона относятся затраты на основные и расходные материалы, которые используются при оказании конкретной процедуры, и на зарплату специалистов.

Расход основных материалов учитывается по нормам согласно утвержденным технологическим картам для каждого вида процедуры.

Остальные расходы на содержание салона — аренда, оплата коммунальных услуг, содержание администрации и т. п. (подробно о них расскажем далее) — не зависят от объема оказываемых услуг, это постоянные расходы.

У всех сотрудников почасовая оплата труда. Это одним из вариантов повременной системы оплаты труда, при которой заработная плата рассчитывается исходя из фактически отработанных работником часов.

В качестве примера.



Таблица №4. Ежемесячные расходы салона красоты.

№	Статья расходов	Сумма
1	Аренда помещения	
2	Зарплата административного персонала	
	Управляющий	
	Администратор – 2	
	Уборщица – 2	
	Бухгалтер	
3	Хозяйственные средства	
4	Коммунальные платежи	
5	Обслуживание салона	
6	Налоги	
7	Маркетинг	
8	Непредвиденные расходы	
	Итого	

Это расходы, которые остаются неизменными и являются обязательными не менее полугода.

Таблица №5. Определяем количество ежемесячного рабочего времени салона

Количество рабочих часов в день	12
Количество рабочих часов в месяц	360

Таблица №6. Количество ежемесячного рабочего времени каждого направления.

Специалист	Рабочие часы в день	Рабочие часы в месяц
Парикмахер 1	12	180
Парикмахер 2	12	180
Парикмахер 3	12	90
Косметолог 1	12	180
Косметолог 2	12	180
Мастер по маникюру 1	12	180
Мастер по маникюру 2	12	180
массажист	12	90
	96	1260
Итого:	96	1260

Это таблица отображает 100 процентную нагрузку. Такой максимальной загрузки достичь удастся совсем малому количеству салонов красоты и далеко не в первый год своей работы.

Пересчитайте количество рабочих часов исходя из реальной загрузки салона.

Таблица №7, например, 50%. Высчитывает сколько составляет от 100 процентной загрузки

Итого продуктивное время	48	630
--------------------------	----	-----

Рассчитаем себестоимость 1 часа рабочего времени жизнедеятельности салона

Постоянные затраты за месяц/продуктивное время = себестоимость 1 часа рабочего времени.

*Для примера: услуга - женская стрижка на волосы средней длины.*

Таблица №8 Расчет себестоимости услуги.

Косметическое средство	Объем/мл	Цена	Расход/мл	Себестоимость
Шампунь	5000	5000	15	15
Кондиционер	1500	3300	20	44
Расходники				
Воротнички	1			9
Одноразовые полотенца				34
Итого				102 тенге

Время оказания данной услуги в среднем – 60 минут.

Таблица №9 Расчет полной себестоимости услуги:

Себестоимость косметики и материалов	102 тг.
Время оказания услуги	1 час
Себестоимость 1 рабочего часа	xxx

Формула расчета будет выглядеть следующим образом:

Расчет будет выглядеть следующим образом:

**Полная себестоимость = себестоимость рабочего времени \* время услуги + себестоимость материалов**

Проведем небольшое маркетинговое исследование конкурентной среды. Предположим, средняя цена этой услуги среди 3 салонов-конкурентов составила 3000,00 тенге.

Цена должна быть конкурентоспособной и привлекательной для потребителя.

Таблица №10 Формирование стоимости услуги.

Стоимость услуги	3000,00
------------------	---------

Зарплата мастера 40%	1200,00
Полная себестоимость	53,00

Вычисляем собственную прибыль с данной услуги  
 $3000,00 - 1200,00 - 53,00 = X$

Рентабельность услуги в таком случае равна 47%.

В случае больших общих затрат салона увеличивается.

Полная себестоимость процедуры увеличена, следовательно, уменьшается ваша прибыль.

### 4.3. Рентабельность

#### 4.3.1. Расчет рентабельности салона красоты

Прибыль салона красоты — это общий доход. Сумма денег, которая за определенный промежуток времени поступила в кассу или на расчетный счет. В общий доход включается все, что получаем в денежном эквиваленте: выручка от оказанных услуг; доход от аренды (рабочих мест, если вы сдаете кабинеты или кресла в аренду); общий доход от продажи средств домашнего ухода; сумма денег, которая поступила от продажи подарочных сертификатов и т.д.

Считать прибыль необходимо ежедневно, еженедельно и ежемесячно. Это могут быть самые важные показатели салона — не только общий доход, но количество клиентов, сумма наличными, сумма безналичных платежей, сумма депозитов или абонементов (то есть оплата услуг вперед и оплата комплексных программ), также количество клиентов новых, сумма, на которую продали подарочных сертификатов, средний чек и общий доход.

Еженедельно эти же показатели необходимо отслеживать в виде графиков и диаграмм, то есть сравнивать показатели от недели к неделе. Если показатели на одной неделе снижаются, надо исправлять положение. Если показатели увеличиваются, анализируем, что делаем эффективно, что могло привести к росту, и повторяем это. То же самое необходимо делать ежемесячно.

Важный показатель, который также влияет на прибыль, — это расходы. Расходы бывают переменные и постоянные. Постоянные расходы — это: аренда, зарплата руководящего состава, оплата за телефон, интернет, охрана, программное обеспечение и пр. Переменные расходы — это те расходы, которые напрямую зависят от дохода. Например, зарплата специалистов (чем больше выработка, естественно, больше доход и зарплата специалистов), затраты на материалы (чем больше услуг, тем больше расходы на закупку материалов), налоги. Расходы рекомендуется отслеживать в процентном отношении по основным статьям (например, аренда — 15%, налоги — 25% и т.д.), и не позволять выходить за пределы определенных значений, иначе не будет прибыли. Если все просчитывать заранее и значит можно и прогнозировать, каким будет бюджет на следующий месяц, что позволит

четко спланировать все затраты.

Например, сумма на закупки может варьироваться от 15 до 30%. Предположим, вы хотите держаться в пределах 15%, и если какой-то позиции не хватает, не стоит поддаваться на крики специалистов и заказывать какой-то компонент, если его нет, а для начала попробовать найти ему замену из того, что имеется на складе. И использовать этот препарат. Однако если замена не найдется, только в таком случае стоит препарат заказать. Чтобы находиться в рамках бюджета 15-20% на расходные материалы, необходимо очень тщательно и заранее планировать. Конечно, бывают форс-мажоры, срочные закупки или траты, но они должны составлять не более 5% от вашего планируемого бюджета.

Четко планируя все статьи расходов, вы можете прогнозировать прибыль. Включите вашу прогнозируемую прибыль в статьи расходов. Если вы ее не запланируете, вы ее никогда не получите. Ведь чем прибыль отличается от статьи аренды или ФОТ, вы ведь тоже хотите ее получать. Можно просчитать прибыль, лишь из доходов вычитая все расходы.

#### **Доход – расходы = прибыль**

Рассчитывать прибыль салона красоты и не рассчитывать рентабельность услуг – очень большая ошибка. Многие руководители не анализируют рентабельность той или иной услуги, запуская акции или просто составляя прайс. Однако они никогда не увидят прибыль если не рассчитают рентабельность услуг и то, насколько прибыльна та или иная процедура в салоне красоты. Например, при составлении прайса руководители чаще всего просто определяют процедуру, умножая стоимость расходных материалов на 2 или 3, при этом не рассчитывают, рентабельно ли это. А это то, что является основой для вычисления прибыльности салона красоты.

Одним из составляющих себестоимости и рентабельности услуги является загрузка салона. На самом деле, от того, сколько у нас клиентов, зависит конечная себестоимость услуги. Например, при загрузке в 70% денежных поступлений больше, чем при загрузке в 30%, а затраты на аренду, за электричество и уборщицу, за работу администраторов и за налоги фиксированы. Значит, и прибыль будет больше! Необходимо высчитывать загрузку салона. Ведь это важнейший показатель, который самым прямым образом влияет на прибыль!

Почему рентабельность салона красоты падает? Обычно выделяют три уровня финансового кризиса, проявляющихся в уменьшении доходности: Прибыль  $\leq 0\%$ , срок окупаемости бизнеса превышен в два раза – глубокий кризис.

Прибыль  $\geq 20\%$ , срок окупаемости превышен, но меньше чем в два раза – средней тяжести кризис.

Прибыль 0-20%, салон красоты успешно работает 2-5 лет и окупился – стагнация.

**Глубокий кризис.** В условиях глубокого кризиса салон красоты не окупается в запланированный срок, который может быть превышен в два раза и более. Традиционно упадок проявляется следующим образом: оборот салона соответствует 1/5 вложенных в бизнес средств, у салона много постоянных клиентов, сотрудники получают высокую заработную плату, но при всех этих положительных моментах прибыль нулевая. Если салон не привлекает новых клиентов и анализирует потребительский спрос на те или иные услуги, не можете вести учет и контролировать бизнес-деятельность, то все эти факторы могут привести к глубокому финансовому кризису.

**Кризис средней тяжести.** В кризисе средней тяжести срок окупаемости будет дольше планового, но не более чем в два раза. При этом рентабельность салона красоты составит 20% и выше. Дорогостоящие косметические процедуры могут давать хорошую прибыль, но пустые площади салона и отсутствие клиентов на многие салонные процедуры не будут приносить достойного дохода. Это приводит к увеличению продолжительности периода окупаемости бизнеса. При этом возможна прибыльность салона красоты в 30-40%, но из них оборот – 5 тыс. долларов, прибыль – 2 тыс. Долларов. К кризису средней тяжести может привести неспособность повышать салонные продажи, малая загрузка производственных мощностей, неиспользование площадей. Когда часть услуг в студии уходит в тень, то велика вероятность, что эти процедуры оказываются вашими мастерами на дому, либо они обслуживают «своих» клиентов на ваших площадях собственными средствами.

Отслеживайте использование препаратов по количеству оказанных услуг. Также на любую процедуру требуется время. И если вам показывают незаполненные листы записи на прием, то это тоже должно насторожить владельца салона. В условиях использования сотрудниками студии красоты различных хитростей в пользу своей материальной выгоды увеличение прибыли и рост продаж маловероятен.

**Стагнация.** Период стагнации возможен у устоявшихся салонов, проработавших пять и более лет. В данном случае салон красоты уже давно окупился и ведет свою деятельность по инерции. Но отсутствие возможности контролировать прибыль может привести к отрицательному результату. Если салон красоты достиг определенного положительного уровня, то важно удержать его. Однако это не означает, что нужно активно наращивать темпы развития, т.к. у любой студии есть свой максимальный уровень загрузки. Стагнация характеризуется медленным снижением рентабельности салона красоты или увеличением издержек и уменьшением прибыли. Постепенность – важная черта стагнации.

#### **4.3.2. Способы повышения рентабельности салона красоты**

Правильно позиционируйте свой продукт. Что продает салон красоты? Услуги. Это неправильно, так как товаром салона красоты может выступать



как сама салонная услуга, так и профессиональная косметика. Выбирайте продукты, соответствующие по качеству и ценовой категории вашему салону. Это напрямую зависит от вашей целевой аудитории. Если салон небольшой, то стоит отдать предпочтение демократичной по цене марке косметических товаров. Когда салон рассчитан на состоятельных клиентов, то и предлагать следует элитный продукт.

Для осуществления продаж в салоне красоты потребитель должен доверять мастеру, который посоветует тот или иной товар. Если клиент видит в парикмахере высококвалифицированного специалиста, то к его совету купить определенный шампунь для волос он отнесется положительно, и есть большая вероятность, что рекомендованный продукт будет приобретен. Реализацией различных сопутствующих товаров удастся увеличить рентабельность салона красоты до 20%. Статистика показывает, что если в салоне представлена полная линейка косметической продукции, то, как правило, из 20-ти наименований данных средств покупают только 4-5. Тогда зачем приобретать остальные 15 позиций, если можно держать в наличии самые популярные товары. То же самое правило действует и для сферы услуг. Например, стоит подумать, нужно ли держать в штате мастера по педикюру, если основная прибыль салона – услуги парикмахеров. Проведите анализ предложений вашего салона, обратите внимание, на каких из них он зарабатывает, а на каких тратится.

**Снижайте себестоимость услуг.** От себестоимости услуги зависит прибыль салона красоты. Соответственно, чем ниже себестоимость, тем выше прибыль. Как этого добиться? Первое, что нужно сделать, – провести анализ поставщиков косметических средств, аппаратуры на предмет выгоды сделки. Некоторые собственники салонов настолько привыкают к постоянным продавцам, что не желают их менять. Однако регулярно появляются новые компании с более выгодными условиями поставки. Управляющий салоном красоты должен контролировать рынок, мониторить цены, стабильно обзванивать продавцов и знать о проводимых ими акциях. Благодаря постоянному тесному общению с поставщиками вам удастся выйти на компании с максимально комфортными условиями.

Второе, что необходимо, – это знать себестоимость оказываемых салоном красоты услуг. Кроме этого, вам также должна быть известна их маржинальность. Учесть необходимо все: общий размер закупок, заработную плату сотрудников, коммунальные платежи и т.п. Многие салоны не принимают во внимание себестоимость услуг, а даже если и занимаются её расчетом, то неправильно. Как вы сможете осуществлять контроль рентабельности салона красоты, если не знаете свои издержки. Нужно понимать, куда тратятся денежные средства, для того чтобы вовремя корректировать расходы.

Грамотно посчитать себестоимость можно, воспользовавшись специальными программами, созданными для салонов красоты. Как альтернативный вариант следует рассмотреть услуги аналитиков, маркетологов, которые также способны рассчитать реальную стоимость

каждого предложения студии. Работа аналитика поможет вам в дальнейшей деятельности и быстро окупится. Очень сложно, но, тем не менее, крайне важно снижать себестоимость косметических услуг при сохранении их качества. Таким образом вы сможете увеличить выручку на 10%.

**Осуществляйте грамотное ценообразование.** Искусственно не завышайте стоимость услуг, цены должны быть реальны и доступны для клиентов. Занижать тариф тоже не нужно, т.к. это может отпугнуть потенциального потребителя, который подумает: «Дешево – значит, некачественно».

Всегда отслеживайте стоимость услуг у ваших конкурентов, проводите эксперименты, тестируйте клиентов. Порой снижение цены во время проведения акции повышает спрос на ту или иную косметическую продукцию. Активно рекламируйте бренд своего салона красоты, т.к. это ваша визитная карточка. Как правило, более раскрученные салоны позволяют себе повышать тарифы, не теряя при этом клиентов. Профессионалы своего дела помогут не только грамотно разрекламировать услуги салона, но и разработать уровни цен для каждой оказываемой услуги. Но если вы решили, не привлекая специалистов, сами заняться процессом ценообразования, то воспользуйтесь приведенными ниже рекомендациями:

- Не нужно забывать, что стоимость услуги должна быть гибкой. Не фиксируйте цены годами. Вам поможет регулярное проведение различных акций, предоставление скидок, разработка бонусных программ.
- Всегда учитывайте покупательскую способность клиентов.
- Не ставьте цель получить максимальную или минимальную стоимость услуги, так как цена должна быть адекватной, т.е. той, при которой вы получите прибыль. Можно провести в салоне красоты эксперимент: снижайте или повышайте тариф до определенного уровня, который принесет вам максимальный доход за выбранный промежуток времени (месяц, квартал, полгода).
- Отслеживайте акции и скидки ваших конкурентов.

Когда установлены оптимальные адекватные тарифы на оказываемые услуги, то рентабельность салона красоты будет расти. И помните, что 10-20% дохода зависит от грамотно выстроенного ценообразования.

**Ведите учет ресурсов.** Необходимо вести тщательный учет косметических средств и препаратов, оборудования, а также временного ресурса сотрудников салона красоты. Отсутствие контроля ведет к убыткам. Отслеживайте время работы своих специалистов, т.к. вы должны знать, на что уходят ваши деньги и сколько прибыли они могут принести.

Если у вас есть небольшой парикмахерский зал, то подумайте, нужны ли вам несколько мастеров? А если у вас крупный салон, ориентированный на работающих клиентов, то рассмотрите возможность уменьшить количество сотрудников в дневное время и увеличить рабочее время студии, а также количество персонала в вечерние часы. Качественный контроль вам поможет осуществлять ответственный менеджер и специальные программы для салонов красоты.

**Работайте над лояльностью клиентов.** Никто не отменял действие «сарафанного радио», поэтому для увеличения рентабельности салона красоты важно иметь постоянных клиентов. Треть новых потребителей, как правило, приходят по рекомендациям своих друзей, знакомых, родственников. Работайте над лояльностью ваших клиентов

. Проводите всевозможные акции, скидки, разрабатывайте бонусные программы, ненавязчиво доносите информацию до посетителей салона, оказывайте достойный сервис. Клиент чувствует заботу и, несомненно, вернется туда, где его ждут. Акции салона красоты могут мотивировать потребителей на совершение дополнительных покупок в виде услуг или товаров. Промо-мероприятия, организованные перед праздниками, обязательно скажутся на рентабельности студии. Внедряя новые услуги в прайс, сделайте на них существенные скидки, для того чтобы клиент смог их попробовать. Грамотно организованные акции и скидки на сезонные услуги и товары позволят вам сбыть продукцию в не сезон. Важнейший актив салона красоты – база клиентов. Ведение активной деятельности с потребителями помогает увеличить прибыль студии до 20%.

**Привлекайте новых клиентов.** Привлечение новых клиентов – ключ к приобретению постоянных потребителей услуг салона красоты. Громко заявите о себе, особенно в границах района местонахождения салона. Рентабельность бизнеса можно повысить за счет проведения промо-акций, активный инстаграм, социальные сети. Очень хорошо срабатывает участие салона красоты в качестве спонсора того или иного мероприятия. Выйти на постоянных клиентов также могут ваши специалисты, принимая участие в различных конкурсах, соревнованиях, выставках под брендом студии. Организаторы общественных мероприятий всегда идут на встречу, если бесплатно для их публики будут приглашены мастера салона красоты. Рассмотрите предлагаемые возможности, и рентабельность вашей деятельности будет расти.

Эффективность распределения бюджета очень важна для управляющего салоном красоты. Наибольший уклон должен быть в сторону постоянных клиентов. Задача работы состоит в том, чтобы максимальное количество времени удерживать стабильность посещения ими вашей студии. Несомненно, нужно привлекать и новых клиентов, но это, как правило, дорогостоящие мероприятия. Поэтому цель работы с новыми клиентами состоит в том, чтобы как можно быстрее сделать их постоянными.

**Зафиксируйте максимальный процент скидки.** Фиксация максимума скидки даст право администратору самостоятельно принимать решение о ее применении к тому или иному клиенту, что позволит без дополнительного согласования с руководством плодотворно сотрудничать с людьми, стабильно посещающими салон красоты.

**Привяжите бонусный процент сотрудников к выполнению плана прибыльности продаж.** У сотрудников салона должна быть четкая мотивация на выполнение и перевыполнение планов продаж. Установите бонус в размере 1% от стоимости продаж при выполнении плана в полном

объеме, 1,2% – за перевыполнение плана.

**Рассчитывайте переменную часть оклада в процентах упрощенной валовой прибыли от поступивших платежей.** Бонусы сотрудникам можно начислять, опираясь на следующие показатели. К примеру, продажа товара и услуг на 1 млн. рублей, маржа – 200 000 рублей, а со скидкой 5% составит 150 000 рублей и т.д.

**Дайте администратору стимул продавать особо прибыльные продукты.** Разработайте для сотрудников такой алгоритм подсчета бонусов, где они получали бы премии в три раза больше за реализацию неходовых или дорогостоящих услуг, или косметических средств, чем при продаже популярных.

**Предложите на выбор обычный или VIP-товар.** Вы можете предлагать одно и то же косметическое средство в разных упаковках: в обычной – одна цена, в яркой праздничной – более высокая.

**Добавьте дополнительные возможности.** Есть производители, которые к обычной модификации своей продукции добавляют дополнительные детали, повышающие ценность товара в глазах покупателя. Себестоимость изделия в этом случае выше на 15%, а прибыль – на 30%. Применить данный способ для повышения рентабельности салона красоты можно следующим образом: установите определенный тариф на маникюр в классическом стиле, а за точно такой же маникюр, но с нанесением специального защитного покрытия – цену немного выше.

**Подбирайте товары-«спутники».** Специалист салона красоты вполне может предложить к выбранному косметическому средству усиливающий его эффект дополнительный препарат.

**Чаще запускайте новинки.** Продукция, только что вышедшая на рынок, обычно стоит дороже. Поэтому вы можете смело указывать на ценнике большую стоимость, не сравнивая цены с салонами-конкурентами. Маржинальность введенных новейших косметических процедур будет выше.

**Ведите статистику.** Провести анализ рентабельности продаж различных брендов. Сравнить итоги сбыта косметической продукции до и во время распродаж. Все бренды были разбиты на три уровня в зависимости от ценовой категории: better (лучший), middle (средний) и good (хороший). Цель – выявить товары с более высокой рентабельностью, для того чтобы делать большие объемы закупок именно этих марок продукции. Такой подход можно использовать и при ведении бизнеса в индустрии красоты.

**Предложите эксклюзив.** Рентабельность салона красоты может быть выше за счет оказания косметических услуг эксклюзивного характера.

Изучая и применяя вышеуказанные рекомендации, вы, несомненно, достигните успеха и сможете поднять прибыльность своего салона на достойный уровень.

### 4.3.3. Как рассчитать коэффициент прибыльности для салона красоты

Так как же считать общую загрузку салона и что считается нормой? Например, загрузка считается по определенной формуле

Показатели:

- фактически использованное время (ФИВ);
- количество часов по норме (КЧН);

Коэффициент использования (%) =  $\text{ФИВ} / \text{КЧН} * 100$

В цифрах это выглядит так:

- салон работает с 9.00 до 21.00, следовательно, 12 часов \* 31 день, получим 372 час/норма;
- считаем, сколько процедуры заняли по времени;
- пример: LPG (аппаратная процедура за месяц) за месяц 245 часов;
- дальше используем формулу:  $245 / 372 * 100 = 65,8\%$ .

Чтобы посчитать общую загрузку, нужно считать загрузку по каждому рабочему месту или кабинету, а дальше высчитать средний показатель.

	Кабинет LPG		Кабинет маникюра		Парикмахерский зал	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019
январь	69,2	81,1	69,8	83,1	80,7	84,1
февраль	74,0	82,0	74,1	82,2	80,1	84,0
март	79,3	83,2	79,3	84,2	78,1	84,9
апрель	80,1	82,1	80,1	84,1	80,1	85,1
май	78,1		78,1		78,1	
июнь	76,1		76,2		79,1	
июль	75,2		75,7		79,2	
август	73,2		73,3		76,2	
сентябрь	77,0		77,2		81,0	
октябрь	78,1		78,1		82,1	
ноябрь	80,2		80,3		80,2	
декабрь	81,0		81,1		81,0	



Таким образом, средняя загрузка данного салона с 3 кабинетами составила в апреле 2019 года  $82,1$  (кабинет LPG) +  $84,1$  (кабинет маникюра) +  $85,1$  (парикмахерский зал) /  $3 = 83,7$

Этот показатель поможет рассчитать себестоимости услуг - стрижка длинных волос.

Для того чтобы рассчитать себестоимость услуги, для начала нам нужно посчитать все постоянные расходы.

**Что входит в постоянные расходы:**

- аренда;
- интернет и телефония;
- вывоз отходов;
- программное обеспечение;
- зарплата администратора (если оклад);
- зарплата уборщицы;
- зарплата руководящего состава;
- обслуживание банка.

Посчитав сумму постоянных расходов за месяц, мы делим ее на количество дней в месяце. Например, общая сумма постоянных расходов составляет  $150\,000$  тенге в месяц. При количестве дней  $30$ , сумма постоянных расходов в день составляет  $5000$  тенге.

Загрузку будем брать в хорошем усредненном показателе –  $65\%$

Однако есть еще переменные расходы (ФОТ, реклама и налоги), которые зависят от общего дохода. Их мы будем считать в процентном соотношении. Цифры у всех будут разные, но предположим, что зарплата мастера –  $40\%$ , есть также налоги с ФОТ ( $20,2\%$  с з/п специалиста) + УСН ( $1\%$ ), а на рекламу тратится  $6\%$  с дохода. Тогда считаем...

**Стоимость стрижки по прайсу  $1\,500$  тенге, из них:**

1. Работа мастера  $40\% = 600$  тенге
2.  $2\%$  материалы (шампунь, бальзам) =  $12$  тенге
3. Налоги  $20,2\%$  (ФОТ) =  $121$  тенге.
4. УСН  $1\% = 150$  тенге
5. Реклама ( $6\%$ ) =  $90$  тенге

Сумма постоянных расходов  $5\,000$  тенге на  $3$  кабинета, то есть сумма постоянных расходов на кабинет составит  $= 5\,000/3$  кабинета =  $1666$

Время стрижки –  $1$  час, в день можем сделать  $12$  процедур (при графике в  $12$  часов). При загрузке в  $65\%$  таких процедур сможем сделать  $7,8$

Значит, сумма постоянных расходов на процедуру получается  $1\,666/7,8 = 213,5$  тенге.

Таким образом, себестоимость стрижки у нас выходит:  $600 + 12 + 121 + 150 + 90 + 213 = 1186$  тенге. Значит чистая прибыль с  $1$  стрижки =  $315$  тенге. То есть, если в месяц мы делаем  $120$  стрижек, то прибыль будет =  $37\,680$  тенге.

#### 4.3.4. Практический вариант расчета цены на услугу

Один из вариантов расчета цены услуги: стоимость используемой продукции умножить на коэффициент 5. При таком коэффициенте салон покроет все свои расходы и получит от 20 до 30 процентов прибыли от каждой услуги.

Посчитаем на конкретном примере, какая прибыль будет у салона после всех расходов при таком коэффициенте. Для примера возьмем услуги салона красоты бизнес-сегмента. Себестоимость уходовых средств, необходимых для процедуры, обычно предоставляют компании-поставщики продукции. Это могут быть уходы за лицом, уходы по телу, уходы и окрашивание волос в парикмахерском зале, процедуры в кабинете ногтевого сервиса. Иначе считается инъекционная и аппаратная косметология, перманентный татуаж, стрижка.

Например, стоимость продукции для одной процедуры составляет 500 тенге  $500 \times 5 = 2500$ . Это будет конечная цена услуги по прайсу, где 5 – разумный коэффициент наценки.

Вычитаем из этой суммы  
стоимость препаратов (500 тенге),

стоимость одноразовых расходных материалов (50 тенге - мы посчитали все, от ватных палочек до полотенец),

средний процент мастера (30-40%, при условии, что продукцию закупает салон, мы взяли 35%, или 875 тенге) – получается 1075 тенге.

Из этой суммы еще 20-25% (268,75 тенге) уйдет на аренду помещения (если она есть),

заработную плату администратора, бухгалтера, управляющего – при условии, что эти сотрудники есть в салоне

И на выходе мы получаем 806,25 тенге — это и есть прибыль салона, с которой еще нужно заплатить налог.

Таким образом, чистая прибыль составит около 20-30% от стоимости услуги, в зависимости от выбранной салоном системы налогообложения. Коэффициент 5 – это именно та разумная цифра, которая покроет все расходы и принесет салону прибыль.

Он может быть и больше, 7, 8 и даже 10. В этом случае уже нужно смотреть, пойдут ли к вам клиенты, не завышена ли цена. Коэффициент 5 позволит также провести акцию или сделать клиентам подарки – вы все равно получите прибыль. При меньшей цифре уже есть риск работать себе в убыток.

## 4.4. Система оплаты труда в салоне красоты

### 4.4.1. Варианты начисления заработной платы

Сегодня в салонном бизнесе используют два способа начисления заработной платы.

**Сдельная оплата труда.** Эту систему применяют при определении размера зарплаты сотрудников, оказывающих услуги клиентам. Выплата денежных средств мастерам осуществляется после выполнения ими установленного объема работ, что мотивирует к повышению производительности труда.

Минусам этой системы стоит отнести трудности установления дисциплины, возможна фальсификация перечня услуг, оказанных мастерами (завышение показателей), снижение качества проводимых процедур ради объема.

**Повременная оплата труда,** в большинстве случаев используемая для административного звена. Такой способ начисления зарплаты применяется для работников, которые не занимаются непосредственным обслуживанием клиентов. Заработная плата для этой категории сотрудников рассчитывается, исходя из отработанного времени, и закрепляется ставкой.

Для каждого сотрудника разрабатывается должностная инструкция, где подробно прописаны все их обязанности. По желанию директор салона может начислять этой категории сотрудников премии. Между такой формой оплаты и стремлением повысить объемы производства, нет прямой взаимосвязи. Сотрудники, имеющие гарантированное ежемесячное вознаграждение, ориентированы на отстаивание в первую очередь своих интересов, а не интересов клиента или салона. Естественно, подобная позиция невыгодна для владельца бизнеса.

У такой системы есть и свои достоинства — в частности, отсутствие кадровой текучки. Чтобы повысить производительность труда, руководитель должен сам делить нагрузку между сотрудниками, при этом важно следить за равномерным распределением полномочий во избежание нагнетания нездоровой атмосферы в коллективе. Преимуществом этой системы оплаты труда является снижение текучести кадров. Для улучшения системы сдельной оплаты труда максимально загрузите сотрудника работой.

Желающим оптимизировать расходы салона красоты по оплате труда персонала можно рекомендовать следующее: для тех, кто работает на «делке», введите минимальную ставку (примерно 30 процентов от его совокупной заработной платы) и солидную премию (примерно 70 процентов от фонда оплаты труда). Такой подход станет залогом соблюдения трудовой дисциплины и повышения производительности труда.

Для сотрудников с повременной оплатой труда разработайте и применяйте систему премирования. Это позволит простимулировать их трудовой энтузиазм и заинтересованность в успешном развитии бизнеса.

Премии каждого из таких работников должны зависеть от определенных показателей, связанных с выполняемыми обязанностями: к примеру, у

бухгалтера — от размера вырученных средств или количества предоставленных клиентам услуг

Что касается наемного руководителя нового салона, то он будет работать плодотворнее, если платить ему премии из доходов до периода кредитных отчислений. Для высокопрофессиональных мастеров используйте оптимизированную форму оплаты труда: разрабатывайте персональный план работы, в котором каждый показатель имеет свою ценность и коэффициент премирования. Выполнив установленный план, специалист, получает право на поощрительную надбавку. Так вы создадите для своих сотрудников лестницу успеха, позволяющую показывать все более высокие результаты.

В случае возникновения текучести кадров стоит попробовать найти причины в организации труда в вашем салоне. Так, среди них можно назвать следующие: плохая организация системы оплаты труда (непрозрачность, нарушение сроков выплаты и пр.); напряженные отношения в коллективе, отсутствие корпоративной этики; непродуктивная система поощрения работников; нарушение правил приема персонала, отсутствие перечня конкретных критериев к соискателю; недостаточная оснащенность рабочих мест и/или вредные условия труда.

В качестве примера. Условия оплаты в большинстве салонов города Алматы.

#### **Условия оплаты специалистов парикмахерского зала в салоне красоты.**

- 55%-45%(специалист/салон) от продажи услуг (фиксированные услуги) стайлеры специалистов ;50%-50% стайлеры салона; юниоры 35-65 %
- 50%-50% (специалист /салон) минус продукция на сложные виды услуг (окрашивания, ламинирование, уход, экранирование, выпрямление и т.д.)
- 10% -20% от продажи продукции в зависимости от рекомендуемой наценки
  - 5% от продажи подарочных сертификатов
  - 5 % от продажи сопутствующих услуг.
  - Дифференцированный прејскурант
  - Страховая сумма. На усмотрение администрации.
  - Трудовые договора (на определенный срок и пролонгация)
  - Возможность карьерного роста (обучение, тренинги).
  - Премирование за внедрение новинки (5 % от суммы выручки за новую услугу в первый месяц)
  - Система «выслуга лет». Сотрудник, отработавший в нашем салоне три года, и более получает право на:
    - Авторский прайс-лист

- Увеличение отпуска
- Беспроцентный кредит
- Полную оплату участия в профессиональном конкурсе или курсы повышения квалификации.
- Реклама услуг специалистов салона в журналах, СМИ, телевидение, социальные сети.

**Условия оплаты специалистов – косметологов- эстетистов, перманент.**

- 35% от продажи услуг, на продукции салона
- 10%-20% от продажи продукции, в зависимости от рекомендуемой наценки.
- 5% от продажи подарочных сертификатов.
- 5 % от продажи сопутствующих услуг.
- Дифференцированный прејскурант.
- Страховая сумма.
- Трудовые договора (на определенный срок и пролонгация)
- Возможность карьерного роста (обучение, тренинги). Приглашение ведущих специалистов
- Премирование за внедрение новинки (5 % от суммы выручки за новую услугу в первый месяц)
- Система «выслуга лет». Сотрудник, отработавший в нашем салоне три года, и более получает право на:
  - Авторский прайс-лист
  - Увеличение отпуска
  - Беспроцентный кредит
  - Полную оплату участия в профессиональном конкурсе или курсы повышения квалификации. Реклама услуг специалистов салона в журналах, СМИ, телевидение, социальные сети.

**Условия оплаты специалиста – «Администратор салона красоты».**

- 2000 - 4 000 тенге рабочий день
- 3% -5% от продажи услуг салона (на двух администраторов)
- 10-20% от продажи продукции, в зависимости от рекомендуемой наценки.
- Обучение (курсы «Администратор салона красоты» по ученическому договору)



- Возможность карьерного роста.
- Трудовые договора (на определенный срок и пролонгация)
- Система «выслуга лет». Сотрудник, отработавший в нашем салоне 3 года, и более получает право на:
  - Увеличение отпуска
  - Беспроцентный кредит
  - Реклама услуг специалистов салона в журналах, СМИ, телевидение, социальные сети.

#### **4.4.2. Эффективная заработная плата**

Важным условием эффективной реализации системы сдельной оплаты является организация производственного процесса таким образом, чтобы максимально загрузить специалиста работой. Случаи неравномерной загрузки приводят к сложностям в управлении такими работниками.

Особенностью салонного бизнеса является то, что для специалистов здесь практически всегда применялась сдельная оплата труда. В других сферах бизнеса применяется повременная оплата.

Сдельная система не совсем удобна и эффективна, поскольку определенный и довольно высокий процент зарплаты при низкой загрузке не оставляет предприятию денег на покрытие постоянных расходов. Иными словами, это ведет предприятие к банкротству.

В консультационной практике используется экспресс-показатель доходности того или иного направления, начинания. Минимальная доходность направления должна составлять не менее 50 %. Исходя из этих утверждений, максимальная зарплата может составлять до 35 % выручки (в отдельных подразделениях) при закупке расходных материалов предприятием, и до 50 % – при закупке расходных материалов самим специалистом.

Для более детального расчета необходимо провести оценку точки безубыточности направления, специалиста, так как должно соблюдаться условие получения прибыли от производственной деятельности. В ситуации, когда работник работает в зоне прибыли, для него возможно и повышение процентных ставок фонда оплаты труда, так как в этом случае вы уже делитесь с ним прибылью, а не несете убытки.

Согласно Трудовому кодексу РК в трудовом договоре работодатель должен указать ставку оплаты труда работника, что является частью мер его социальной защиты. При использовании «чисто» сдельной оплаты руководителю предприятия довольно трудно объяснить представителям инспекции по труду причину, по которой в договоре отсутствует величина гарантированной зарплаты. За нарушение трудового законодательства ответственность несет руководитель предприятия.

Причины, по которым руководители салонов пользуются сдельной формой оплаты труда, довольно просты. Во-первых, такая система приветствуется со стороны самих специалистов. Во-вторых, руководитель

часто неспособен ответить на вопрос: «Какой должна быть зарплата специалиста в тенге, если отказаться от ее измерения в процентах?»

С позиции здравого экономического смысла давно следует переходить на установление оплаты труда сотрудников в форме фиксированной ставки и премии.

Это мнение встречает частые возражения: если платить ставку, то сотрудник перестанет активно работать. Снизится его производительность, заинтересованность в труде. Возможно, но только в случае, если ставка высока, а премия незначительна. Ставка также защищает работника в ряде случаев, когда возможности сдельного заработка невелики. Тем самым повышается лояльность сотрудника к предприятию. Особенно ярко преимущества такого подхода проявляются:

- при открытии нового предприятия;
- при приеме на работу «молодого» мастера;
- в случае сильного спада посещаемости в отдельные периоды.

Насколько большой должна быть ставка специалиста салона красоты? Примерно 30 % от его фонда оплаты труда. Оставшиеся 70 % составляет премия.

Кроме того, ставка помогает решить проблему соблюдения корпоративных правил, трудовой дисциплины, а также повысить эффективность управления персоналом. В данном случае решается и проблема с соблюдением трудового законодательства. У директора появляется реальный инструмент управления, так как распределение премии – прерогатива руководителя предприятия. .

Для стимулирования более высокой эффективности работы сотрудников применяется система дополнительного премирования. Для категорий работников, результаты труда которых поддаются количественному измерению, – администраторы, директор – удобно применять систему премий, связанных с экономическими результатами: процент от выручки, процент от прибыли.

Администраторы могут получать премии по нескольким схемам: процент от продаж косметических средств, процент от продаж услуг солярия, процент от выручки салона. При этом возможно начисление премий как по отдельным позициям, так и по нескольким сразу. Выбор зависит от того, что именно руководитель хочет улучшить в работе администратора. Если используется премия за продажи товаров домашнего применения, то, как правило, увеличивается выручка именно по этой позиции. Если администратору платят премию за продажу услуг солярия, то увеличивается загрузка солярия. Если премия рассчитывается от общей выручки, что применяется наиболее часто, то администратор будет заботиться о продаже всех услуг и товаров салона. Но одна лишь система стимулирования не гарантирует высоких результатов. Для успеха требуются навыки, а также желание сотрудника хорошо работать.

В руках наемного директора находятся как приходная часть

предприятия, так и расходная, поэтому выгодно будет установить для директора дополнительное стимулирование, исчисляемое в процентах от прибыли (условной прибыли) предприятия.

Рекомендации. На вновь создаваемых предприятиях, не достигших уровня окупаемости вложенных инвестиций, премию для управляющего можно начислять с той прибыли, которая сложилась до момента выплат по кредитам (инвестициям). В противном случае он перестанет трудиться с максимальной отдачей.

Дополнительное стимулирование бухгалтеров, технического персонала производится в виде периодических премий, например, по итогам месяца, квартала, полугодия, года, из премиального фонда предприятия.

Величина премии устанавливается руководителем исходя из возможностей предприятия и величины трудового вклада конкретных работников.

При применении системы оплаты труда по ставкам стоит обратить внимание на возможное наличие перекоса в эффективности работы двух смен. При такой кадровой раскладке стоит серьезно подумать о предупреждении недобросовестного отношения к работе со стороны отдельных сотрудников. В такой ситуации можно использовать другой инструмент – коэффициент трудового участия, который довольно широко использовался в «советской» экономике.

В применении системы стационарных процентных ставок имеются определенные особенности: хорошая мотивирующая функция для «молодых» специалистов, не набравших серьезного опыта, известности и большого количества личных клиентов; и снижение побудительного воздействия при достижении сотрудником своего «потолка».

Что же делать? Как стимулировать «опытных» сотрудников на трудовые подвиги?

Эффективная система стимулирования хорошо известна с советских времен и называется прогрессивная оплата труда. Многим руководителям она кажется довольно сложной для применения. Пока еще очень малое количество салонов используют эту систему. Причина в том, что в данном случае руководителю необходимо предварительно рассчитывать и устанавливать плановые задания для всех сотрудников и потом контролировать достижение поставленных задач.

Расчет плановых заданий должен быть таким, чтобы сотруднику было выгодно показывать высокие производственные результаты и невыгодно работать ниже точки безубыточности. Эта точка рассчитывается для каждого рабочего места, и в соответствии с ней устанавливается «лестница успеха» (плановых заданий). При выполнении того или иного планового показателя сотрудник получает соответствующий процент заработной платы.

Рекомендуем для проверки просчитывать те «реальные» цифры дохода сотрудника, который он будет получать при выполнении того или иного планового задания. Важно, чтобы премия была стимулирующим фактором для его эффективного труда.

Прогрессивная система помогает достичь высокой результативности

работы. Плановые задания устанавливаются в виде нескольких уровней, при этом на каждом уровне должны быть свои процентные ставки премирования сотрудников. В результате возникает «лестница успеха», которая помогает сотруднику стремиться к собственному благополучию и достигать высоких результатов для предприятия в целом.

Прогрессивную систему можно использовать в качестве стимулирующего фактора при продаже средств домашнего применения, для повышения результативности работы управляющего, менеджеров и администраторов.

Наиболее эффективной системой оплаты труда специалистов будет система повременно-премиальной оплаты с одновременным обеспечением работника клиентами, благодаря грамотному подходу к логистике специалистов, а также детально рассчитанным показателям фонда оплаты труда. При этом величина ставки не должна быть очень большой или, наоборот, очень малой. Иначе пропадает стимулирующий эффект оплаты труда.

#### **4.5. Учетная политика салона красоты**

Контроль в салоне просто необходим. В первую очередь необходимо наладить систему учета и контроля, которая бы исключала, или, по крайней мере, уменьшала возможность возникновения случаев, когда владелец салона красоты может и не догадываться, что его обманывают. Ведь можно украсть не только материалы, можно увести клиента, время, идею или часть прибыли. Для того чтобы избежать подобной участи в салоне красоты, необходимо вести жесткий учет и контроль во всех сферах деятельности предприятия. Ведение учета и строгого контроля является одной из самых важных задач управления салоном красоты.

##### **4.5.1. Классификация расходных материалов**

Основные расходные материалы (далее основные материалы) — это материалы, которые расходуются пропорционально количеству оказываемых услуг. К основным материалам относятся краски и оксиды, используемые при оказании парикмахерских услуг; кремы, тоники, маски — косметологических; масла, средства для обертываний — массажных и СПА-процедур.

Учет расхода основных материалов ведется по нормам. На все процедуры и услуги прайс-листа составляются протоколы проведения. Протокол состоит из наименования расходного материала и нормы расхода. Можно запросить рекомендации по нормам расхода материалов у поставщиков.

В случае индивидуального подбора материалов на услугу (например, услуга — окрашивание волос, материалы — краски, оксиды), специалист указывает наименование и количество израсходованного средства и передает эти

данные администратору. Администратор заполняет книгу расхода материалов или вносит информацию в компьютерную систему учета.

### **Вспомогательные расходные материалы.**

Вспомогательными расходными материалами являются простыни, пеньюары, бахилы, жабо, одноразовые пеньюары и т.д. Расход вспомогательных материалов не связан напрямую с количеством и стоимостью оказанных услуг. Например, клиенту косметологического кабинета были предоставлены следующие услуги: массаж лица и увлажняющий уход. На эти две услуги израсходована одна одноразовая простыня. Стоимость данной услуги пропорциональна количеству единиц препарата. Расходные материалы, подлежащие списанию, не зависят от стоимости процедуры и от объема вводимого препарата.

### **Инвентарь и хозяйственные принадлежности.**

Малоценные предметы и предметы быстрого износа, использующиеся при оказании услуг, проходят по группе «инвентарь и хозяйственные принадлежности». К ним относятся маникюрные пилки, педикюрные фрезы, шпатели, кисти, емкости и пр. Инвентарь выдается в работу специалистам и, по истечении срока использования, списывается. В некоторых случаях, инвентарь списывают при выдаче в работу.

### **4.5.2. Грамотный учет в салоне красоты**

Учёт расходных материалов. В каждом салоне красоты должен вестись обязательный и ежедневный учет расходных материалов, используемых при оказании услуг. Для этого стоит разработать и внедрить систему документооборота, которая поможет вести учет не только расходных материалов, но и учет текущих расходов и доходов салона красоты. При расчете каждого клиента, после каждой процедуры, мастер должен отразить документально на специальном бланке так называемый наряд работ все расходные материалы, которые были использованы при оказании услуги клиенту. Таким образом, вы сможете контролировать расход материалов в салоне. Есть несколько методов учета расходных материалов.

Учет расходования средств на процедуру на основании разработанных норм. Нормы от поставщика. Нормативы расходования материалов на каждую процедуру могут предоставляться компанией-поставщиком. На основе клинических исследований производители некоторых косметических марок определяют расход материалов на каждую процедуру. Такие нормативы, как правило, предоставляются салонам вместе с регламентом проведения процедур, и является рекомендованными к применению. Как правило, нормы, которые предоставляют поставщики, являются среднестатистическими и несколько завышенными, но так как при составлении прейскуранта услуг в себестоимость процедур закладываются



именно эти нормы, то основываться на такие нормативы вполне допустимо.

### **Нормы, разработанные самостоятельно.**

Нормы расходования можно получить и самостоятельно путем разработки норм на практике в процессе работы. Процесс разработки таких норм отличается высокой трудоемкостью и длительностью. Однако сформированные нормативы впоследствии существенно упрощают всю экономическую работу в салоне. Такие нормативы также могут использоваться не только для внутреннего контроля, но и при составлении прейскуранта услуг. Методика учета расходных материалов на основании разработанных на практике норм является более точной, чем принятые от поставщика, но при этом требует дополнительных первоначальных затрат времени и тестируемого расходного материала. Однако при применении такой системы возникает вопрос, что делать при несоответствии фактического расхода нормативному? В салон бизнесе перерасход достаточно частое явление.

**Анализ фактического расходования материала.** Другие салоны красоты, напротив, производят списание материалов по факту без использования нормативов. В таком случае фактический расход материалов определяется как разница между поступлением товара от поставщика за период и выходного фактического остатка по результатам инвентаризации. Но при таком подходе, если не сравнивать фактический расход с нормативом, то под списание попадают и недостачи, и перерасход. Так же возникает вопрос, насколько правильно происходит списание и расходование материалов? Ведь ни у одного руководителя салона красоты нет сто процентной уверенности, что указанный специалистом расходный материал действительно был использован на заявленную процедуру.

**Метод процентного списания.** Все предыдущие методы учета расходных материалов основываются на количественном методе, то есть расходный материал, который используется в работе можно каким-то образом посчитать, то есть привести в расчетную единицу – граммы, штуки, литры и т.д. Однако, в салонном бизнесе также используется расходный материал, который невозможно взвесить или рассчитать, например, стайлинговые (укладочные) средства, лаки для ногтей и т.д. В таком случае используют метод процентного списания. Расходный материал списывается в определенных процентах к выручке за услугу.

**Наличие компьютерной программы.** Для облегчения работы по контролю и учету в салоне воспользуйтесь компьютерными программами. Компьютерная программа имеет массу преимуществ перед бумажным документооборотом, например, программа позволяет вести складской учет; пробивать чек, регистрируя дату, имя мастера и вид услуги; выводить кассовые отчеты за любые промежутки времени; составлять рейтинги мастеров или услуг; ведет полную базу данных клиентов и напоминает об их днях рождения; автоматически информирует о необходимости заказа расходных материалов и др. а самое главное, что таким образом вы сможете контролировать работу всего персонала, даже не выходя из своего

кабинета. При выборе программы главное – удобство и адаптация именно под ваш салон красоты с его особенностями и вашими требованиями.

**Контроль работы персонала.** Контроль расходования средств согласно установленных норм.

В салоне необходимо вести ежедневный учет продукции, необходимой для выполнения каждой из процедур. В каждом салоне следует разработать нормы расхода средств, необходимых для выполнения стандартных процедур. При помощи норм контролировать по нарядам работу специалистов.

**Контроль воровства клиентов.** Салон красоты инвестирует большие средства в привлечение клиентов (реклама, промоакции, обучение мастеров), клиенты приходят, а парикмахер предлагает им сэкономить — прийти стричься к нему домой. Во-первых, жаль потерять клиента, для привлечения которого мы потратили столько сил, времени и средств. Во-вторых, жаль потерять специалиста, на обучение и повышение квалификации которого мы потратили столько сил, времени и средств. Но реалии бизнеса таковы, что такие специалисты-надомники встречаются в каждом салоне вне зависимости от его уровня и места расположения. Если полностью избавиться салон от таких специалистов мы не в силах, то хотя бы постараться снизить риск увода клиента мы можем. Для этого следует пользоваться услугой «анонимный покупатель». Суть услуги в том, что клиент, который направлен вами для обслуживания в салоне, сам задает специалисту наводящие вопросы и провоцирует его на обслуживание на дому. И если специалист соглашается, то стоит задуматься над его невинностью. Таким образом, Вы можете проверить всех специалистов и узнать кто способен на такие действия. А, как известно, предупрежден – значит вооружен.

Существует опасность увода клиентов в другие салоны красоты. Это происходит, когда мастер переходит работать в салон-конкурент или открывает свой бизнес. Те клиенты, которые привязаны к мастеру, а не к салону естественно пойдут за мастером на новое место, для них не важен сам салон, сервис или дизайн, они слепо следуют за мастером, не смотря на другие условия. Исходя из этого, стоит сделать вывод, что владельцам салонов красоты не следует гнаться и переманивать на работу в свой салон специалистов с клиентами. Безусловно, на начальном этапе открытия любого предприятия индустрии красоты руководитель стремится нанять на работу персонал со своими клиентами, дабы избежать болезненного периода наработки клиентуры, который иногда длится около года, но впоследствии оказывается, что именно этот шаг сработает не в вашу пользу. Ведь специалист как пришел со своими клиентами, так и уйдет с ними, а Вы останетесь ни с чем. Чтобы не было так больно в будущем уже на этапе открытия старайтесь приучать клиентов к салону, а не к мастеру.

#### **4.5.3. Документооборот в системе учета расходных материалов**

Документооборот на предприятии как метод контроля. Одним из

важных элементов учета и контроля в салоне красоты является правильное оформление и ведение внутренней документации. Документооборот должен охватывать все сферы деятельности предприятия индустрии красоты:

- приход и расход;
- розничные продажи;
- оказанные услуги;
- норматив расхода материалов на процедуры;
- движение и списание расходных материалов (склады, нормы списания, наряды работ, журнал инвентаризации и т.д.);
- база данных клиентов (карточки клиентов, журнал дисконтных карточек клиентов, учет абонементов и подарочных сертификатов и т.д.);
- анализ и эффективность рекламных акций.

Правильное ведение документооборота даст вам возможность тщательно вести учетную политику в салоне красоты.

### **Варианты учета расходных материалов в салоне красоты.**

#### *1 Вариант.*

Расход материалов просчитан исходя из норм потребления на каждую услугу. Перед расчетом заработной платы из суммы выручки вычитается стоимость израсходованных препаратов – норма расхода, умноженная на закупочную стоимость материалов.

Данный метод достаточно трудоемкий – необходимо составить калькуляцию по расходным материалам на каждый вид работ, вести ежедневный учет израсходованных средств в граммах, миллилитрах, штуках, перед расчетом заработной платы проводить расчет израсходованных средств за период и т.п.

Минусы – возникает недоверие у персонала к администрации по вопросу правильности норм расхода, нет мотивации экономить препараты.

#### *2. Вариант.*

Из суммы сданной выручки вычитается стоимость реально израсходованных косметических средств, с оставшейся суммы начисляется процент заработной платы мастеру. В этом случае стоимость препаратов определяется как закупочная цена плюс наценка салона, которую руководитель салона может устанавливать по своему усмотрению. Этот метод тоже требует детального учета косметики, но еще и порождает недоверие у мастеров по поводу адекватности торговой наценки, нежелание работать с более дорогими препаратами (т.к. это уменьшает оставшуюся часть, с которой начисляется процент заработной платы), возникает желание сэкономить препараты, а это зачастую негативно сказывается на качестве работы.

### *3 Вариант.*

Разделить в прайс-листе стоимость работы и стоимость препаратов. Этот метод подходит для салонов среднего уровня и эконом-класса. Это салоны с относительно недорогой стоимостью услуг, у них нет возможности «спрятать» стоимость красителя в стоимость услуги. Салоны такого уровня привлекают клиентов через косметические бренды, с которыми они работают – мы работаем на косметике такой-то – это главный рекламный слоган подобных предприятий.

Если в таком салоне используют несколько косметических марок, то зачастую в прайс-листе можно увидеть цены на препараты каждой из используемых линий. Клиенты, когда впервые приходят в салон особенно интересуются косметикой, на которой работает салон.

Какие положительные и отрицательные моменты присутствуют в данных ситуациях? Обычно основные сложности возникают при учете препаратов для окрашивания волос.

Во-первых, продажа отдельно препаратов, вообще-то, попадает уже под другой режим налогообложения – розничная торговля. Вы платите ЕНВД (Единый Налог на Вмененный Доход) на розничную торговлю в своем салоне?

Во-вторых, продажа подразумевает торговую наценку. Разумно устанавливать рекомендованную поставщиком для розничных продаж цену на краситель. Делать цену выше – клиенты могут возмутиться, делать ниже – терять деньги, т.к. салон – не магазин и вряд ли к вам будут ходить случайные клиенты только для того, чтобы купить краситель. Самая нехорошая ситуация, когда поставщики не регламентируют единую розничную цену. Тогда получается – кто во что горазд. По-научному – демпинг.

В-третьих, торговая наценка с одной стороны – это дополнительный доход для салона, с другой - возможность дополнительной мотивации персонала использовать ту или иную косметическую линию. Например, директор может установить денежную премию (несколько процентов или какую-либо фиксированную сумму) за то, что мастер предложит клиенту и использует в работе конкретный косметический бренд.

В-четвертых, расходные материалы могут по-разному продаваться клиенту – целыми тюбиками или по граммам. Продавать целыми тюбиками для салона проще. Не надо вести учет и складирование неполных упаковок. Не остаются остатки неизрасходованной краски – клиент все забирает с собой. Но при этом возникают сложности, когда мастеру, например, нужно смешать 2 и более цветов, 60 гр. краски (стандартная упаковка) не достаточно из-за чрезмерной густоты волос, необходимо добавить корректор. Предлагать приобрести клиенту целый тюбик корректора, чтобы добавить 2-3 см? А если их (корректоров) нужно 2 разных видов?

Продавая краску по граммам, мы освобождаем клиентов от покупки лишней краски. Но при этом у нас образуется склад (ящик, мешок) начатых

вскрытых тюбиков, которые зачастую испачканы, выглядят не презентабельно, неудобны в хранении и, следовательно, поиске нужного оттенка.

В стоимость грамма красителя нужно заложить стоимость необходимого окислителя. Рекомендуется закладывать в соотношении 1:2 – 1 часть красителя, 2 части окислителя, т.к. многие виды окрашиваний требуют увеличенного количества окислителя.

При таком подходе продажи красителя у клиента создается ощущение индивидуального подхода – сколько нужно красителя для работы, столько и покупается. У мастера нет необходимости излишне экономить, а ведь именно в следствии недостаточного количества красителя цвет получается тусклым и ненасыщенным. Отрицательным моментом является то, что клиенты тоже умеют считать. Перемножив стоимость ТАКОГО грамма на объем тюбика, получаем зачастую стоимость, в разы превышающую цену даже в самом дорогом магазине. Здесь придется аргументировать настолько высокую цену тем, что в состав вашего «грамма краски» входит окислитель, шампунь, бальзам, спрей для выравнивания структуры волос перед окрашиванием и т.п. Нужно помнить еще и том, что содержимое вскрытой упаковки при длительном хранении теряет свои свойства.

В-пятых, вам все равно не избежать ситуации учета других расходных материалов (одноразовых принадлежностей, шампуня, бальзама и т.п.), которые невозможно привязать к грамму использованной краски.

**Инвентаризация.** Контроль над использованием расходных материалов производится ежедневно, но окончательные заключения можно сделать только по результатам инвентаризации. Инвентаризация должна проводиться ежемесячно и по всем складам совместно со специалистами, ответственными за склад, администратором и директором. В ходе инвентаризации анализируется фактический существующий объем расходных материалов на складах с документированными данными. В случае если эти данные не сходятся и выявляется недостача, то на сумму недостачи материально отвечают сотрудники ответственные за этот товар.

Деятельность любого предприятия индустрии красоты зависит от многих факторов и одним из самых главных является организация учета и контроля. Правильно организованный учет существенно облегчает работу руководителя в салоне.

#### **4.5.4. Практические работы**

##### *Практическая работа №1 №2 №3*

*Тема работы:* Расчеты калькуляции и себестоимости услуг салона красоты.

*Цель практической работы:* учимся составлять и рассчитывать калькуляционные карты., себестоимость услуг салона.



*Материалы для работы:* прайсы брендовой продукции, технологические карты выполнения услуг, нормы расхода материала, нормы расхода времени на выполнение услуги

Преподаватель выдает задание по данным конкретного салона города Алматы. Цены поставщика. Нормы расхода. Ознакомление с технологическими картами выполнения услуг. Расчет калькуляции по услугам.

Обучаемые составляют перечень продукции и расходных материалов выбирают заданную услугу и составляют калькуляцию.

Например, тонирование волос средней длины на продукции INDOLA Необходимо иметь прайс- лист данной продукции.

Обучаемым необходимо индивидуально составить калькуляционную карту по протоколу услуги, посчитать себестоимость продукции, определить цену услуги.

#### *Практическое занятие №4 №5*

*Тема работы:* Заработная плата специалистов салона красоты. Расчеты.

*Цель практической работы:* учимся рассчитывать сумму заработной платы специалистов салона красоты.

*Материалы для работы:* прайсы брендовой продукции, технологические карты выполнения услуг, нормы расхода материала, нормы расхода времени на выполнение услуги, прайс листы салона красоты.

Преподаватель выдает задание по данным конкретного салона города Алматы. Прейскурант салона. Применение на практике.

Рассчитываем заработную плату специалиста от продажи услуги окрашивания, стрижки, ухода, укладки, продажи продукции, продажи подарочного сертификата.

Списки выполненных услуг произвольные.

Рассчитываем заработную плату на примере существующего салона красоты.

Составить нормы расхода рабочего времени на процедуры салона.

Групповая дискуссия.

В качестве примера.

Что такое «Нормы рабочего времени на услуги»? Это базовый документ при создании системы записи клиентов.

УСЛУГА	НОРМА ВРЕМЕНИ
стрижка	60 мин.
...	
Подпись специалиста	
Подпись управляющего	
Подписи всех администраторов	

Документ часть системы. Под нормой рабочего времени в индустрии красоты принимается не длительность услуги, а занятость рабочего места.

Пример – стрижка. Длительность услуги обычно 40 мин.

Если добавить время на встречу клиента, консультацию, укладку по форме, расчет и проводы клиента. Вот эту цифру и заносим в таблицу.

Рекомендация практикующим управляющим: в таблицу вносить то время, которое укажет сам специалист.

### **Вопросы для самостоятельной работы.**

1. Зачем в салонах необходимо составлять калькуляционные карты?
2. Какие данные необходимые для калькуляционных карт?
3. Что такое норма расхода материала для продукции?
4. Можно ли администрации салона составлять такие нормы?
5. Дифференцированные цены на услуги. Выгодно ли это салону?
6. Зачем салону необходимо регулярно проводить анализ конкурентных цен?
7. Политика «снятия сливок»?
8. Политика «распродаж»?
9. «Имиджевая» политика?
10. Что такое себестоимость
11. Политика цен, ориентированных на спрос по дням недели?
12. Почему рентабельность салона красоты падает?
13. Что такое рентабельность?
14. Способы повышения рентабельности салона красоты?
15. Почему рентабельность салона красоты падает?
16. Способы снижения себестоимости услуги?
17. Варианты начисления заработной платы в салоне красоты?
18. Что такое сдельная оплата труда в салоне красоты?
19. Основные расходные материалы это?
20. Вспомогательные расходные материалы это?
21. Метод процентного списания это?

### **Список рекомендуемой литературы и дополнительных источников:**

1. Андрей Парабеллум, Николай Мрочковский. «Выжми из бизнеса все! 200 способов повысить продажи и прибыль». Год издания: 2011 Издательство: Питер.

2. Андреева, Ю. И. Как открыть салон красоты или парикмахерскую / Ю.И. Андреева. - Москва: Огни, 2008. - 192 с.

3. Андрей, Вартиков Как открыть салон красоты / Вартиков Андрей. - М.: АСТ, 2008. - 808 с.

4. Петрова, С .В. Как привлечь клиентов в салон красоты. Практическое руководство / Петрова Светлана Владимировна. - М.: ТрансЛит, 2013. - 587 с.

5.Нефедов, Ю. В. Секреты прибыли салона красоты: руководство для практикующих директоров / Ю. В. Нефедов. – М.: Форум, 2012. – 222 с.

6.Петрова, С. Как привлечь клиентов в салон красоты: практическое руководство / С. Петрова. – М.: ТрансЛит, 2011. – 126 с.

### **Краткие выводы**

По окончании изучения данного модуля, обучаемые приобретают знания, умения и навыки необходимые для расчета себестоимости любой услуги, правильного определения цены, которая должна быть привлекательной для клиентов и приносить прибыль предприятию, расчета заработной платы, калькуляции услуги, рентабельность и прибыль предприятия. Учитывая эти знания и умения, обучаемые всегда смогут осуществить грамотный расчет рентабельности любой услуги, понимать правильность решения при внедрении новой услуги. Что в конечном итоге скажется на заработной плате. Данный модуль поможет грамотно ориентироваться в принятии экономических решений салона.

## Заключение

Художник-модельер должен обладать огромными знаниями и бесконечно познавать тайны Величайшего искусства прически

В этой профессии безусловно множество плюсов. И это действительно так. Это шанс выразить свои идеи и поделиться ими с людьми, сделать их красивее, поднять им настроение. Это интересная насыщенная жизнь, которая проходит в вечном поиске чего-то нового. Это возможность постоянно быть в курсе всех событий мира моды и постоянно совершенствовать свое мастерство.

Если человек по-настоящему увлечен профессией, его жизнь будет яркой, поскольку он занимается любимым делом. В первую очередь художник – модельер должен обладать безупречным вкусом. Плюс к этому: нескончаемым терпением, настойчивостью, богатым воображением, любовью к клиенту, тонким чувством цвета, линий, пропорций. Также необходимо знать историю искусства и моды, последние тенденции в мировой индустрии.

Прежде всего, это человек, который не стоит на месте, он интересуется всем. И в сфере его интересов – не только мир моды. Основной чертой характера должно являться желание совершенствоваться, покорять новые вершины, охотно впускать в жизнь новое.

Художник-модельер – это всегда новые веяния, идеи, цели. Активность и целеустремленность – важные составляющие в этом деле. Он также знает все не только о законах моды, стилях и направлениях, но и о том, какие модели, цвета подходят для конкретных типов фигуры, внешности и других нюансах, которые позволяют преображать людей с помощью красивой прически. Для того чтобы преуспеть в направлении моделирования, необходимы хорошо развитый художественный вкус и навыки рисования. А также богатая фантазия

Огромное значение имеет коммуникабельность и доброжелательность. Знание науки искусства общения с клиентами, любовь к клиентам и непреодолимое желание делать им приятное. В процессе работы придется сотрудничать с разными людьми, нужно уметь находить подход к каждому. Будет очень хорошим бонусом умение поддержать любую беседу.

Что касается навыков. Данное учебное пособие для художника - модельера учит умению рисовать и чертить, чтобы изобразить свою задумку на бумаге и выразить любую идею; умению создавать единый художественный образ; знать искусство make up; иметь базовые знания по расчетам рентабельности и себестоимости в салоне красоты; знание основ пластической анатомии, истории прически; умению подобрать прическу согласно индивидуальным и возрастным особенностям клиента и т.д.

Данное учебное пособие помогает освоить все вышеперечисленные знания

Главное – всегда неустанно и напряженно трудиться, накапливая знания и опыт в этой профессии. И тогда вы непременно достигните высот в профессии, которые принесут Вам известность и высокие доходы.

Учебное пособие предназначено для обучающихся в профессиональных учебных заведениях.



## Глоссарий

**Авторитарный метод** – это способ властного, императивного воздействия на участника общественных отношений, урегулированных нормами права.

**Адаптация** (лат. adapto «приспосаблию») — приспособление

**Аджастеры** - это специализированные концентрированные пигменты.

**Айлайнер** - специальная жидкая тушь для подкрашивания века глаз.

**Акцент причёски** - фокусная точка (выразительность). Их может быть несколько, и они не должны перебивать друг друга.

**Алигнин** - белая прессованная бумага для снятия грима с лица.

**Ангруаз** - вещество типа мастики, применяется в гримерном деле для замазывания бровей

**Антисерн**- высветляющий корректор от кругов под глазами для легкого макияжа.

**Анатомия** – наука о форме и строении организма. Происхождение этого слова связано с греческим словом «анатэмно», что значит рассекаю.

**Асимметрия** в переводе с греческого означает несоразмерность. Для ассиметричного баланса характерно использование диспропорций для достижения сбалансированности черт лица.

**Аттестация** – процедура определения квалификации, уровня знаний, практических и деловых навыков.

**Белила** - косметическое средство белого цвета.

**Валик** — это начесанные и выложенные в виде валика волосы, в основном их выкладывают по краевой линии роста волос, но бывают и другие виды.

**Визажист**- мастер, художник, работающий по оформлению лица. внешние.

**Внешняя градуировка** - внешние прядки волос при стрижке более короткие, чем внутренние.

**Внутренняя градуировка** - пряди, расположенные внутри стрижки короче, чем внешние.

**Волна**- элемент прически имеющая плавный изгиб и ограниченная с двух сторон кронами.

« **Выщип**» - метод стрижки врезание .Для этого тонкого среза необходимы специальные ножницы с полотнами как у бритвы (очень острыми).

«**Выкройка**» - метод - стрижки волос, выполненный методом "прядь за прядью", при этом пряди отделяются друг от друга радиальными проборами с общей точкой в наивысшей точке головы.

**Гармония причёски** – согласованность частей единого целого, то есть причёски, элементов и образа в целом.

**Градуированная форма** - название этого метода стрижки происходит от слова «градус». Техника градуировки заключается в срезании волос под определенным градусом наклона ножниц.

**Грим**- искусство придания внешности, необходимой актеру для данной роли, посредством красок, наклеивания усов, бороды и т.д.

**Гример** - работник театра, специалист по гриму, помогающий актеру гримироваться, а также изготавливающий растительность для грима: бороды, усы, парики, накладки, шиньоны.

**Грудная клетка, грудь** (лат. *Thorax*) — одна из частей туловища.

**Глиттер** - Сухие рассыпчатые блестки.

**Гуммоз** - твердое вещество, применяется в гримерном деле для наклеивания носа той или иной формы, необходимой для данного образа

**Двуглавая мышца** плеча - (бицепс, лат. *musculus biceps brachii*) — большая мышца плеча

**Деструктивный конфликт возникает**, когда кто-то из участников переходит общественные границы дозволенного или намеренно усугубляет острую ситуацию.

**Дифференцированные цены** — это плавающая цена, которая разнится в зависимости от различных переменных.

**Доход** — денежные средства или материальные ценности, полученные государством, физическим или юридическим лицом в результате какой-либо деятельности за определенный период времени.

**Единообразная форма** - длина волос в единообразной форме одинакова.

**Завиток** — это часть локона, завитая в один оборот в виде кольца.

**Инструктаж** (франц. *instruire* – осведомлять, обучать, наставлять) – это вид обучения, объяснения задания; в охране труда сопровождается последующей проверкой усвоенного и регистрацией в специальном журнале

**Кайал**- антисептический контурный карандаш для подводки глаза внутри его слизистой оболочки по самому краю ресниц.

**Калькуляционные карты** — важный документ, отражающий начисление продажной цены на услуги.

**Канальный скользящий срез** - стрижка методом "слайсинг", выполняется по лучевым проборам.

**Кисть руки** - в анатомии (лат. *manus*) — дистальная часть верхней конечности.

**Ключица человека** (лат. *clavicula*) - небольшая смешанная кость S-образной формы из пояса верхней конечности, соединяющая лопатку с грудиной и укрепляющая плечевой пояс.

**Корректор-средства** для коррекции (изменения) формы и отдельных участков лица.

**Коэффициент прибыльности** - отношение чистого дохода (прибыли) фирмы к объему реализации (выручке от продаж) или капиталу фирмы.

**Консультативный метод** — это оказание услуг методом консультации.

**Консένсус** (лат. consensus — согласие, сочувствие, единодушие) — способ разрешения конфликтов при принятии решений, если отсутствуют принципиальные возражения у большинства заинтересованных лиц.

**Конфликт** (лат. conflictus — столкнувшийся) — наиболее острый способ разрешения противоречий в интересах, целях, взглядах, происходящих в процессе социального взаимодействия...

**Конфликт конструктивный** - позитивно влияющий на структуру, динамику и результативность социально-психологического процесса, и служащий источником самосовершенствования личности;

**Консилер- камуфлирующие средства** для маскировки проблемных участков кожи лица и тела от синяков, прыщиков и лопнувших сосудов до рубцов и ожогов.

**Композиционный центр** — это место, в котором сосредоточена причёска.

**Композиция прически** – это соединение элементов прически в единое целое, объединенное общим замыслом.

**Композиционный центр** — это место, в котором сосредоточена прическа.

**Контраст прически** - под контрастом подразумевается сочетание в одной прическе всевозможных элементов.

**Конструктивное решение** – это разработка системы построения прически,

**Комбинированная стрижка** - комбинация двух или более структур в причёске.

**Кожа** - наружный покров тела человека, выполняющий разнообразные физиологические функции.

**Круглый пронатор** - толстая и самая короткая мышца поверхностного слоя. **Крепе** - постижерное изделие, имеющие вид косички, делается на станке тресбанке

**Кэш** - техника стрижки, используемая для распределения объёма волос и создания фактурной прически.

**Лайнер** - средства для подводки глаз или губ.

**Лопáтка** (лат. scapula) — кость пояса верхних конечностей, обеспечивающая сочленение плечевой кости с ключицей.

**Лояльность клиентов** — это положительное восприятие компании и ее продукции.

**Люминайзер** - другое название иллюминайзеры. Средства с высветляющим эффектом для придания сияния коже, которое достигается за счет содержания мельчайших светоотражающих частиц.

**Макияж**- подкрашивание лица при помощи красок.

**Массивная форма**- структура массивной формы состоит из прогрессии длины волос, которая увеличивается от внешней к внутренней зоне

**Метод** — путь исследования, способ достижения цели, совокупность приемов и операций практического и теоретического освоения действительности.

**Метод голосов́ание** — способ принятия решения группой людей (собранием, электоратом), при котором общее мнение формулируется путём подсчета голосов членов группы.

**Мимические мышцы** или **мышцы** лица (лат. mm. faciei) развиваются из второй жаберной дуги. От других скелетных мышц они отличаются рядом особенностей своего строения.

**Морилка** - жидкая краска во флаконах для окрашивания частей тела (рук, ног, спины).

**Моноблок** - стрижка отдельно взятой пряди.

**Моделирование прически** — это творческий процесс создания новой формы прически путем применения стрижки, укладки, завивки или окраски волос

**Мы́шцы**- или му́скулы (от лат. musculus — «мышца») — органы, состоящие из мышечной ткани; способны сокращаться под влиянием нервных импульсов.

**Мышцы туловища** - также как и мышцы шеи, разделяют на две группы: собственные мышцы и мышцы-пришельцы. Собственные мышцы лежат очень глубоко, на самых костях осевого скелета, и своими сокращениями приводят в движение главным образом скелет туловища и головы. Мышцы-пришельцы при развитии зародыша появляются на туловище позднее и поэтому располагаются на поверхности его собственной мускулатуры. Мышцы-пришельцы отличаются от собственных мышц тем, что связаны, главным образом, с работой верхних конечностей, хотя способны при определённых условиях приводить в движение туловище и голову. Собственные мышцы находятся во всех областях туловища; мышцы-пришельцы располагаются на груди, спине и шее. Мышцы, расположенные вдоль срединной линии туловища, имеют продольное направление волокон, а находящиеся сбоку — косое.

**Мышцы нижних конечностей** - делятся на мышцы тазового пояса, мышцы бедра, мышцы голени и мышцы стопы.

«Муш» техника- прореживание волос применяется для текстуры отдельных сегментов волос и выполнения стрижки полностью.

**Надключичная и подключичная ямки** –**надключичная большая ямка.** Значение: (fossa supraclavicularis major, PNA, BNA, JNA) углубление над ключицей между краями грудино-ключично-сосцевидной и трапециевидной мышц; соответствует лопаточно-ключичному треугольнику.**подключичная ямка** — дельтовидно-грудной треугольник — (trigonum deltoideopectoralе, BNA, JNA; син.: **Моренгейма ямка, подключичная ямка**) углубление, ограниченное дельтовидной и большой грудной мышцами и краем ключицы, в котором проходит латеральная подкожная вена руки.

**Наставничество** — отношения, в которых опытнее или более сведущий человек помогает менее опытному или менее сведущему усвоить определенные компетенции

**Начес**– это процесс плотного сбивания волос на всей ширине и толщине прядки. Помогает создать объем и форму прически

**Нога (конечность нижняя свободная, *membre inférieur libre*)** — парный орган опоры и движения человека.

**Ондуляция** — это укладка волос пальцами при помощи фиксирующего состава

**Оценочное собеседование** — это основной инструмент, который использует руководитель при оценке подчиненных или аттестационная комиссия при аттестации работника

**Персонализация стрижки** - окончательная доработка стрижки различными методами в зависимости от структуры

**Пигменты** - максимально насыщенные цветовыми пигментами средства, похожие на рассыпную пудру очень ярких оттенков.

**Пикетаж** — это срез волос под углом 45 градусов

**Пинчинг техника** - срез большого количества волос, произведённый общим захватом.

**Плечевой пояс** — совокупность костей (пары лопаток и ключиц) и мышц, обеспечивающих опору и движение верхних (передних) конечностей.

**Плампер-** средства, создающие кратковременный эффект увеличения объема губ, продолжающийся в среднем 1-3 часа

**Плаймер-** общепринятое название основ (баз), наносящихся в качестве подготовительного этапа на увлажняющий крем под тональную основу и обеспечивающих особую стойкость макияжу

**Позвоночный столб** – позвоночный столб, или позвоночник (columna vertebralis) — основная часть осевого скелета человека.

**Повременная заработная плата** (англ.time-rate pay) — это форма оплаты труда наемного работника, при которой заработок



зависит от количества фактически отработанного времени с учетом квалификации работника и условий труда.

**Пойнтинг** - стрижка волос кончиками простых ножниц с одновременной филировкой глубоким зубчатым срезом.

**Пойнткат**= точечный срез –это метод стрижки с одновременной филировкой.

**Прическа** – это волосы, определенно уложенные на голове при помощи необходимых инструментов и материалов.

**Пробор** — это линия, делит волосы в прическе или в укладке на части, равные или неравные между собой.

**Пропорции** - тонкое восприятие линий и соотношение размеров корпуса, головы, и формы лица.

**Прогрессивная форма** – это такая модель прически, при которой форма длины волос визуальнo увеличивается от внутренней к внешней зоне головы

**Пуховка**- пучок мягких, пушистых волокон для наложения пудры на лицо, бывает из лебяжьего пуха

**Растушевка** - бумажная палочка, крепко скрученная из куска бумаги с тонкими концами, утолщенная в середине, которой пользуются гримеры при растушевке.

**Рельеф** – это прядки волос, разделенные бороздами. Чаще всего мы можем наблюдать рельеф при плетении объемных кос.

**Реализация замысла** - практическое выполнение прически.

**Рентабельность** (от нем. *rentabel* — доходный, полезный, прибыльный), относительный показатель экономической эффективности

**Ритм** — это равномерное чередование отдельных элементов причёске

**Рука́** - верхняя конечность человека, опорно-двигательного аппарата, одна из главнейших частей тела.

**Скелет человека** – то совокупность костей, хрящевой ткани и укрепляющих их связок.

**Сдельная заработная плата** - это форма оплаты труда наемного работника, при которой заработок зависит от количества произведенных им единиц продукции или выполненного объема работ с учетом их качества, сложности и условий труда.

**Себестоимость услуги** — денежная оценка используемых в производстве продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство и сбыт.

**Силуэт** - плоскостное зрительное восприятие объемных форм, четко ограниченное контурами.

**Симметрия** — это полное равенство одной половины целого другой

его половине,

**Слайсинг** - скользящий срез.

**Стагнация** (англ. stagnation, от лат. stagnum – стоячая вода) – стадия прекращения экономического роста, застой в экономике, производстве, торговле и т.д

**Стик**- Косметические средства в виде плотно спрессованного крема.

**Стопа́** (лат. pes) — дистальный (дальний) отдел конечности стопоходящих четвероногих, представляет собой свод, который непосредственно соприкасается с поверхностью земли и служит опорой при стоянии и передвижении.

**Таз** (лат. *pelvis*) — расположенная в основании позвоночника часть скелета человека (и других позвоночных), обеспечивающая прикрепление к туловищу нижних конечностей, а также являющаяся опорой и костнымместилищем для ряда жизненно важных органов.

**Тождество** — это полное сходство однородных элементов, равенства их форм

**Тонирующий гель для губ** - полупрозрачного средства на водной или глеевой основе, которые могут быть использованы для губ и щек.

**Толщинки** - преувеличение формы, делаются из ваты, ангорской шерсти, паролонa.

**Трёхглавая мышца плеча** - (трицепс; лат. musculus triceps brachii) — мышца-разгибатель задней группы плеча, занимает всю заднюю сторону плеча, состоит из трёх головок — длинной (caput longum), латеральной (caput laterale) и медиальной (caput mediale).

**Трёхглавая мышца плеча** - (трицепс; лат. musculus triceps brachii) — мышца-разгибатель задней группы плеча, занимает всю заднюю сторону плеча, состоит из трёх головок — длинной (caput longum), латеральной (caput laterale) и медиальной (caput mediale)

**Тупировка** – это легкое взбивание волос только с одной стороны пряди на половину ее толщины.

**Фиксатор**- закрепители макияжа в виде спреев, наносящиеся как финальный аккорд в выполнении макияжа.

**Флюид** - жидкие, текучие косметические средства.

**Хайлайтер** - осветляющие корректоры.

**Цветная база под макияж** - цветные основы (базы) под макияж, наносящиеся на увлажняющий крем под тональную основу.

**Учет**- регистрация кого-либо, чего-либо с занесением в списки (формуляр, табель, учетная карточка и т.п.), предназначенные для использования где-либо.

**Фигурный пробор**- состоит из нескольких прямых линий, образующие разные рисунки.

**Филировка** — это прореживание волос

**Форма** – это общий контур прически, видимый под любым углом зрения.

**Форма стрижки** — это трехмерный объем, который занимает прическа в пространстве.

**Фабра** – специальная помада для сохранения формы усов, бороды. Изготавливается из воска, мыла.

**Фавор** – ленты, украшения на шляпах и париках.

**Фасон стрижки** – форма прически, которую стоит выполнить.

**Фиксаж** – специальное средство для обработки локонов в процессе химической завивки, позволяющее закрепить завивающий эффект.

**Фиксатуары** – помада для волос в виде твердых карандашей, состоящих из жиров и ароматических веществ.

**Фишю** – украшение прически из лент, бантов, кружева.

**Фовизм** – направление в моде в конце XX в. – жизненные силы природы, животного мира.

**Форма** – контуры прически как целого, видимые с разных точек зрения.

**Форма головы** – контур головы или черепа; в значительной степени определяет естественное направление роста и поведения волос.

**Флеш (вспышка)**- техника, при которой редкие пряди волос окрашиваются равномерно, в контрастные цвета, создавая иллюзию световой вспышки. Используется только на прямых волосах.

**Фризюра** – название парикмахерской в некоторых странах Запада; вид завивки волнами.

**Холодная укладка** – укладка волос без применения термических средств.

**Четыре угла** – точки на поверхности головы, в которых форма головы начинает изменяться от плоской к круглой и наоборот.

**Цветовой круг ("Звезда Освальда")** - система хроматических цветов, выстроенных по кругу и плавно переходящих друг в друга. Используется для определения результатов смешивания цветов между собой.

**Целенаправленное врезание (выщип)** - современный метод стрижки для создания объема в прическе, выполняется с помощью прямых ножниц.

**Цирюльник** – название парикмахера, выполняющего также и функцию медика, в средние века.

**Шевелюра** – пышные и густые волосы на голове.

**Щипцы** – инструмент для горячей завивки волос; изобретателем их является Марсель.

**«Шэйпинг»** - секция волос, сформированная круговым движением в качестве подготовительного элемента для создания локонов или завитков.

**Шпилька** – приспособление для скрепления волос в виде вилочки – гофре.

**Челка** – треугольный участок, берущий начало в верхней точке головы и образующий уголки по обе стороны лба.

**Эгретка** – украшение прически из перьев цапли. Украшение для шляп или парадных причесок в виде коротких перьев или стеклянных нитей, собранных в густую метелку, распадающуюся во все стороны.

**Эспри** – украшение из перьев для прически или шляпы. Отличается большими размерами. Делалось из перьев журавля, павлина, фазана. Вошло в европейскую моду в последнее десятилетие XVIII века.

**Эталонные точки** – точки на черепе, указывающие на участок, где начинаются изменения в форме головы или поведения волос (например, уши, линия челюсти, затылочная кость, верхняя точка головы и т.д.); используются для определения основных пропорциональных линий в будущей прическе.

**Ценообразование** — это процесс установления цены на конкретный продукт.

**Цвет** - один из важнейших элементов моделирования.

**Череп** (лат. *cranium*) - костная часть головы у позвоночных животных и человека, костный каркас головы, защищающий её от повреждения и служащий местом прикрепления её мягких тканей.

**Шиммер**- средства для придания блеска и сияния коже.

**Яремная ямка** (*fossa jugularis*, BNA, JNA; синоним надгрудинная ямка) - углубление в нижней части передней поверхности шеи над яремной вырезкой грудины, ограниченное с боков грудино-ключично-сосцевидными мышцами.

## Список использованных источников

1. Киреев П.Ф. Декоративная косметика и грим. - М: «Легкая индустрия» 1980.
2. Черниченко Т.А., Плотникова И.Ю. Моделирование причесок и декоративная косметика. – М: «Издательский центр Академия» 2011.
3. Кольчуненко И.И., Бутковская Т.М. Косметика или косметология. – М: «Знание» 1990
4. Васечкин В.И. Справочник по массажу. – Л: «Медицина» 1990
5. Сикорская С, Сикорская А. Косметология в салоне красоты. – М: «Рипол классик» 2005
6. Кириллова С. Ваш колорит. – М: «Астрель» 2002
7. Гизелла М., Ватерман А. Ваш неповторимый стиль. М., 2000.
8. Алексеева Э. Шестернева С. Школа красоты – М: «Крон-пресс» 1998
9. Червоная И.В., Студенкова Н.А. Мода и стиль- Алматы «Полиграфкомбинат» 2007
10. Джонс Р. Макияж — это просто. - М: «Рипол классик» 2006
11. Платонова Д. Макияж. – М: «Эксмо» 2008
12. Крискунова И. Книга – подарок, достойный королевы красоты. - СПб: «Еврознак» 2003.
13. Чанг- Бабаян Т. Макияж глаз – М: «Одри» 2014
14. Червоная И. В. Мода и макияж – Алматы «Полиграфкомбинат» 2019
15. Основы учебного академического рисунка. Н.Ли. Москва. Изд-во Эксмо. 2004г.
16. Пластическая анатомия. Т – I-II Гицеску Г., Меридиане, Бухарест. 1963 г.
- Енё Барчай. Анатомия для художника. Будапешт 2003
17. Анатомия головы человека и построение ее в рисунке. Алма-Ата, 1990г.
18. Королёва С.И. Основы моделирования причёски: учеб.пособие для нач.проф.образования/ СИ. Королёва. - 2-е изд.,стер. -VI.: Издательский центр «Академия», 2013
19. Морщакина Н.А. Технология парикмахерских работ: учеб.пособие для проф.-тех.образования/Н.А. Морщакина 3-е изд..-Минск: Высш.шк., 2010.
20. Панина Н.И. Парикмахер - универсал: учеб.пособие/Н.И. Панина.-2-е изд.,стер.-М.: Изд.центр «Академия», 2009.-64с
21. Плотникова И.Ю. Технология парикмахерских работ: учебник для нач. проф. образования/И.Ю. Плотникова, Т.А. Черниченко. - 7-е изд., стер; - М: Издательский центр «Академия», 2012
22. Сыромятникова И.С. История причёски- М «Искусство» 2002
23. Сыромятникова И.С. Искусство грима и причёски- М «Искусство» 2000