

**Министерство Образования и Науки Украины
Донецкий Национальный Технический Университет**

РЕФЕРАТ
на тему: «Служебный диалог»

**Выполнила: ст. гр. АУП-09м
Бильдей Екатерина Евгеньевна
Проверил: Левченко Геннадий Григорьевич**

Донецк-2010г

План

Часть 1. СЛУЖЕБНЫЙ ДИАЛОГ

- 1. Типы речевых актов в деловом общении**
- 2. Бизнес - аргументация. Методы убеждения собеседника**
- 3. Психологические типы собеседников**
- 4. Невербальные средства делового общения**
- 5. Пространственные нормы делового общения**

Часть 2. ЦВЕТОВОЙ ТИП ВНЕШНОСТИ: КАК ОПРЕДЕЛИТЬ?

- 1. Введение**
- 2. “ВЕСНА” – МОЛОЧНЫЙ ШОКОЛАД “Свет и свежесть”**
- 3. “ЛЕТО” – ПРОХЛАДНАЯ СДЕРЖАННОСТЬ “Пепел и розы”**
- 4. “ОСЕНЬ” – ПЕРСИК С КРЕМОМ “Золото и тепло”**
- 5. “ЗИМА” – УДИВИТЕЛЬНЫЙ МИР КОНТРАСТОВ “Лед и огонь”**

Часть 1. СЛУЖЕБНЫЙ ДИАЛОГ

1. Типы речевых актов в деловом общении

В современной теории коммуникации принято выделять 3 класса речевых актов, в зависимости от ожидаемой реакции адресата: вопросы, побуждения и сообщения.

Если со стороны собеседника не предполагается никакой реакции, кроме «принятия к сведению» информации, то высказывание принадлежит к классу сообщения. Они должны формулироваться ясно, кратко, быть правдивыми. Известный филолог начала XX века Н. Абрамов предостерегал: «Хороший собеседник никогда не позволит себе высказывать собственные дилетантские мысли о каком - либо предмете, знатоком которого является его партнер. Он не позволит себе пуститься в такие подробности, которые не представляют никакого интереса для слушателя ...» [9, с. 77].

Если ожидаемой реакцией на реплику - стимул является какое - то действие вне рамок диалога, то говорящий побуждает речь. Особенностью деловых взаимоотношений является то, что приказы, распоряжения отдаются вежливым тоном. Лучше использовать такой вид побуждения, как просьба, совет.

Высказывание, направленное на то, чтобы получить ответ (вербальную реакцию), относится к классу вопросов. В зависимости от установки говорящего различают собственно вопросы (спрашивающий сам не знает правильного ответа) и «учительские» вопросы (говорящий хочет проверить адресата речи).

Любое утверждение, особенно категорическое, вызывает дух противоречия. Если придать сообщению форму вопроса, то можно смягчить, нейтрализовать протест собеседника. Вопросная форма снижает вероятность спора, конфликта в служебном общении.

Вопросы позволяют деловому человеку направить процесс передачи информации в нужное русло, перехватить и удержать инициативу, активизировать слушателя. На основе этих функций выделяют 5 типов вопросов:

1) «Закрытые» - это вопросы, на которые можно ответить «да» или «нет». Доверие собеседника можно завоевать, задавая в начале контакта вопросы, требующие утверждения «да». «Закрытые» вопросы лишают другого высказать свое мнение, им нельзя злоупотреблять. «Если из двух собеседников только один дает, а другой все получает или отделяется незначительными ценностями, вроде «да» или «нет», то беседа гаснет, не будучи поддерживаема, а если не гаснет, то получается не беседа, а преподавание или допрос», - писал Н. Абрамов [9, с. 74].

2) «Открытые» вопросы требуют какого - либо объяснения, задаются для получения дополнительных сведений, выяснения реальных мотивов. Они начинаются словами «Что, кто, как, сколько, почему, каково ваше мнение ...»

3) Риторические не требуют ответа, их цель - вызвать новые вопросы, указать на нерешенные проблемы, обеспечить поддержку позиции говорящего путем молчаливого одобрения.

4) Вопросы для обдумывания вынуждают размышлять, комментировать сказанное, вносить поправки в изложенное.

5) Переломные вопросы удерживают беседу в строго установленном направлении или поднимают новые проблемы, переключают на другое.

2. Бизнес - аргументация. Методы убеждения собеседника

Очень крупные сделки чаще всего заключаются на таких условиях, которые были лучше поддержаны аргументацией. В качестве ее объектов в деловом мире выступают цена, условия поставки, качество, сроки, бартер, услуги и т. п. Причем замечено, что наиболее горячо обсуждаются тонкости количественной стороны. Акцент в развертывании доводов делается на создание представления о выгоде решения для партнера. Аргументами служат разнообразные пояснения, ссылки на ситуацию на рынке, прогнозы в экономике, на примеры других, а также на собственные трудности, на невозможность выполнить какие - то действия.

Н. Абрамов советовал: «Пусть говорящий высказывает не все имеющиеся у него доводы в пользу своего положения, а пару самых главных и ждет ответа. Может быть, в его дальнейших доводах нет никакой надобности, так как собеседник с ним вполне согласен, и он ломится в открытую дверь; может быть слушатель эти доводы сам знает и имеет против них неопровержимые возражения. Только при постепенном развитии разговора, в ответах и репликах беседа приобретает ровный характер и ведет к положительным результатам» [9, с. 79]. Одни и те же аргументы не следует повторять много раз.

Эффективными методами убеждения считаются следующие:

1) Ссылки на авторитеты, т. е. на чужой опыт, высказывания авторитетных людей. При этом надо указать источники данных.

2) Сравнения из области, хорошо знакомой собеседнику.

3) Метод опроса основан на том, что вы не возражаете оппоненту, а сами задаете вопросы так, чтобы он отвечал на свои замечания.

4) Условное согласие заключается в первоначальном признании правоты партнера (часто с незначительными возражениями. Это позволяет удержать контакт, а затем постепенно «перетянуть» собеседника на свою сторону.

5) Перефразирование - это повторение и одновременное смягчение сказанного.

6) Метод «да - но» заключается в том, что до определенного момента соглашались с говорящим для того, чтобы у него пропало желание противоречить, чтобы подготовить его к контраргументации. Союз «но», действующий как предостерегающий сигнал, лучше опустить: «Вы совершенно правы. Учли ли Вы, что ...»

7) Принятие замечания. Это, в основном, относится к несущественным для хода беседы или субъективным высказываниям.

8) Доказательство бессмысленности. Если все ваши ответы указывают на несостоятельность оппонента, можно подтолкнуть его к тому, чтобы он признал бессмысленность своей позиции.

9) «Защитная мера» означает, что выступление строится таким образом, что у партнеров по общению вообще не возникает контраргументов.

10) «Эластичная оборона» применяется в тех случаях, когда говорящего засыпают возражениями в недовольном тоне. В это время лучше следить за тем, чтобы не оборвалась нить беседы.

11) «Отсрочка». Практика показывает, что замечание утрачивает свое значение по мере удаления от того момента, когда оно было высказано.

3. Психологические типы собеседников

П. Милич в книге «Как проводить деловые беседы» (М., 1983) приводит классификацию возможных типов собеседников и соответствующие варианты поведения.

1) «Вздорный человек («нигилист»)). В ходе разговора он нетерпелив, несдержан и возбужден, часто выходит за профессиональные рамки беседы. По отношению к нему следует всегда оставаться хладнокровным и компетентным; по возможности формулировать решения его словами; выяснить причины его негативной позиции, попытаться привлечь на свою сторону. В экстремальных случаях можно приостановить разговор, подождать, когда «вздорный человек» остынет

2) «Позитивный человек» может сам оказать поддержку и помощь в трудных, спорных вопросах и ситуациях.

3) «Всезнайка» обо всем имеет свое мнение, всегда требует слова, считает свои знания единственно верными. Надо во время разговора напоминать ему, что другие тоже хотят высказаться, задавать ему сложные специальные «учительские» вопросы. «Всезнайка» успешно может формулировать промежуточные заключения.

4) «Болтун» часто бестактно и без всякой видимой причины прерывает ход беседы, не обращая внимания на бесполезно потраченное время. Следует тактично остановить «болтуна», если он начинает отклоняться от темы.

5) «Трусишка» не уверен в себе, он охотно промолчит, боясь сказать что-нибудь такое, что, по его мнению, может выглядеть глупо. «Трусишке» надо помогать формулировать мысли, задавать несложные информативные вопросы, обращаться к нему с предложением пояснить свое замечание.

6) «Хладнокровный» (неприступный) собеседник замкнут, часто чувствует себя вне темы и ситуации общения, незаинтересованный. Любым способом необходимо выяснить причины такого его поведения, увлечь информацией.

7) «Незаинтересованный» человек вообще не склонен рассматривать данную проблему. Надо задавать ему вопросы информативного характера, придать диалогу привлекательную форму, учесть его интересы.

8) «Важная птица» не выносит критики, обладает большим самомнением. Этому собеседнику нельзя позволять разыгрывать роль гостя, в диалоге с ним лучше использовать метод «да - но».

9) «Почемучка» задает много вопросов, независимо от того, имеют ли они реальную основу или надуманны. Отвечать на его вопросы надо сразу или признать его правоту, или переадресовывать вопросы ему самому.

4. Невербальные средства делового общения

В русской разговорной литературной речи, функционирующей во многих ситуациях служебного общения, словесные и несловесные средства выражения очень тесно связаны. Параллельно с языком используются мимика, жесты, пантомимика, передающие 60 - 80% информации. Они развиваются как общественные знаки коммуникации, хотя некоторые элементы, составляющие их, врожденны. Жесты и мимика, позы наделены семантико-экспрессивной окраской, подчиняются этическим нормам. В условиях служебного взаимодействия тональность невербального поведения должна оставаться нейтральной. Чрезмерная жестикуляция при деловом разговоре может быть расценена как проявление фамильярности.

Владение мимикой, умение передавать эмоции (радость, гнев, удивление, отвращение, страх, грусть ...) является профессиональным требованием для менеджеров, политиков, педагогов, всех, работающих с людьми. Считается, что наиболее экспрессивны - рот, губы.

С помощью глаз мы получаем самые точные и открытые сигналы, поэтому во время делового разговора важно контролировать выражение глаз, встречаться взглядом с коммуникантом не менее 60 - 70% времени контакта. Взгляд рекомендуется направлять на воображаемый треугольник на лбу собеседника и не опускать ниже его глаз.

В физиологических исследованиях подмечено, что, когда человек доволен, радостно возбужден, его зрачки расширяются в 4 раза по сравнению с нормальным состоянием, и наоборот. По этому признаку можно точно узнать реакцию на услышанное.

Одни жесты являются произвольными (ритмические, указательные и т. п.), другие - обусловлены импульсами подсознания. Понимание невербального языка позволяет точно определить замыслы, позицию собеседника. Избавиться от бессознательных жестов и телодвижений, подделать их можно только путем длительной тренировки, отработки. Так поступают, например, актеры. Внутреннее состояние обычного человека можно распознать по несловесным средствам. Выделяется несколько основных жестов и поз, отражающих различные психологические реакции:

1) Жесты открытости свидетельствуют об искренности, добродушном настроении. К ним относится жест «раскрытые руки» (партнер протягивает руки в вашу сторону, ладонями вверх, расстегивание пиджака).

2) Жесты подозрительности и скрытности. Собеседник машинально потирает лоб, виски, подбородок, стремится прикрыть лицо руками. Другой

показатель недоверия - несогласованность жестов и мимики («искусственная улыбка»).

3) Жесты защиты являются знаками того, что коммуникант чувствует опасность. Наиболее распространенный жест этой группы - скрещенные руки.

4) Жесты размышления и оценки отражают состояние задумчивости и стремление найти решение проблемы («рука у щеки», «пощипывание» переносицы, почесывание подбородка и прищуривание глаз).

5) Жесты сомнения и неуверенности - это прикосновение к носу или его легкое потирание.

6) Жесты уверенных в себе людей с чувством превосходства над другими - это закладывание рук за голову или за спину с захватом запястья.

7) Жесты несогласия. Наиболее популярным среди них является собирание несуществующих ворсинок с костюма.

8) Жесты и позы, свидетельствующие о нежелании слушать - прикосновение к уху, опускание век, передвижение, поворот всем корпусом в сторону двери.

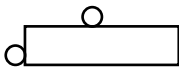
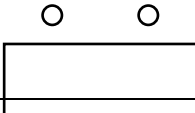
9) Жесты лжи. Когда человек лжет, он закрывает рот, глаза, уши руками, прикасается к носу, потирает веко, опускает глаза, «закрывает» ладони. Жесты и мимика лжеца несогласованы.

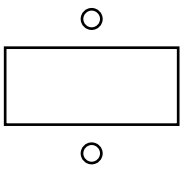
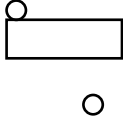
Хорошим способом взаимодействия является копирование жеста и позы собеседника. «Высокомерного» человека можно заставить изменить позу, например, предложив ему наклониться вперед для рассматривания предмета. Если вы видите, что говорящий лжет, попросите его повторить или уточнить сказанное, и это заставит обманщика отказаться от продолжения своей хитрой игры.

5. Пространственные нормы делового общения

Для установления контакта очень полезно учитывать расстояние между собеседниками и объем пространства коммуникации. Для ведения конструктивного диалога надо установить расстояние приблизительно в 1,5 м, уместно расположиться относительно собеседника.

Варианты расположения участников разговора в условиях рабочего кабинета со стандартным прямоугольным столом следующие:

Название позиции	Схематическое изображение	Комментарии
1. Угловое расположение		Характерна для непринужденного, дружеского разговора
2. Позиция делового взаимодействия		Способствует продуктивному обсуждению,

		выработке общих решений
3. Конкурирующая позиция		Создает атмосферу соперничества или свидетельствует об отношениях служебной субординации
4. Независимая позиция		Характерна для людей, не желающих общаться

Существенно влияет на создание психологического климата форма стола. Так, квадратный стол способствует созданию отношений соперничества между людьми, равными по положению, круглый стол приводит к возникновению непринужденной, неофициальной атмосферы.

Статус посетителя кабинета снижается, если между ним и начальником расположен большой длинный стол, если руководитель в огромном кресле с высокой спинкой.

Человек испытывает сильное напряжение, если сидит спиной к двери, окну, открытому пространству, поэтому гостя надо посадить спиной к стене.

Часть 2. ЦВЕТОВОЙ ТИП ВНЕШНОСТИ: КАК ОПРЕДЕЛИТЬ?

Мы все следим за модой в макияже и одежде, но при этом важно определить свою собственную цветовую гамму, которая бы гармонировала с вашими волосами, кожей, глазами. Для этого нужно знать, какой у вас цветовой тип. Правильное определение цветового типа позволяет правильно подобрать гамму в макияже, одежде и аксессуарах.

Швейцарский художник Иоганес Иттен, просматривая работы своих учеников, обратил внимание на существование определенной зависимости между цветом глаз, волос и кожи лица авторов и их любимыми красками. Американский психолог Кэрола Джексон применила к моде его вывод о том, что любимые цвета определяются не простой случайностью, а заложены в человеке от природы. Она предложила простую схему: все люди подразделяются на 4 группы (цветовых типа), условно названные по временам года – с одной стороны «Весна» и «Осень» (теплые тона), с другой – «Лето» и «Зима» (холодные тона).

Определение своего цветового типа:

1. Сядьте перед большим зеркалом. Освещение должно быть не слишком ярким, но достаточно сильным, чтобы цвета выглядели естественно.

2. Если Ваши волосы окрашены, повяжите их белой косынкой.

3. Снимите с лица всю декоративную косметику.

4. Попеременно прикладывайте к лицу платки персикового и розового цветов. От того, с каким цветом ваше лицо смотрится лучше, зависит, относитесь ли вы группе теплых, персиковых тонов («Весна» и «Осень») или к группе холодных, розоватых тонов («Лето» и «Зима»).

5. Если Вы отнесли себя к группе холодных тонов, возьмите платки или отрезки тканей тонов, указанных в таблице.

Влияние цвета на цветовой тип

Весна	Осень	Зима	Лето
травянисто-зеленый	оливковый	ярко-розовый	спокойный розовый
лимонно-желтый	желто-охряный	черный	бордо
ярко-синий	темный сине-зеленый	ярко-желтый	голубовато-стальной

КРАСНЫЙ

Весна - красный для весны имеет желтый подтон и ясную цветовую гамму (бежевый, пепельный, персик)

Лето - имеет слегка синеватый подтон (холодный) цветов, сдержанный (вишнево-сероватый, максимально розовый)

Осень - имеет выраженный желтый подтон, обладает замечательной цветовой силой. Имеет тяжелый землисто-ржавый характер (цвета в более темных нюансах)

Зима - имеет сильный синеватый холодный подтон. Зима может носить особенно яркие нюансы (солнечно желтую или майскую зелень)

СИНИЙ

Весна - светлые легкие приветливые тона голубого, содержат в большей или меньшей степени белого нюанса, простираются от легкого нежно бирюзового до василькового.

Лето - сдержанные приглушенные голубые тона, часто дымчатые и размытые.

Осень - нюансы несколько приглушенного голубого, но все же обладающие глубокой световой силой, включая в состав красно-фиолетовый оттенок, сливово-синий либо зеленый, что придает ему характерный красиново-синий цвет.

Зима - холодные до ледяных, ясные светящиеся нюансы голубого. В холодных от ледяного до почти черно-синих нюансах.

ЗЕЛЕНЬ

Весна - зеленый содержит изумрудную примесь желтого, тона зеленого легки т.к. содержат в основе белый (через желтый).

Лето - содержит отчетливую примесь голубого и легкую примесь серого, который покрывает дымкой основной цвет (через голубой).

Осень - все нюансы содержат компоненты желтого, глубокая и теплая световая сила, сходство с яркостью пожелтевших листьев через рыжий.

Зима - содержит примесь голубого от холодного льдисто-зеленого, через светящийся сине-зеленый до глубокого серо-зеленого.

“ВЕСНА” – МОЛОЧНЫЙ ШОКОЛАД "Свет и свежесть"

Преобладают теплые неброские свежие природные краски. Это самый светлый цветотип.

Кожа – светлая с бежево-розоватым оттенком либо нежно-золотистая с теплым персиковым оттенком и легким румянцем, лицу свойственна нежная, естественная лучистость. Возможны веснушки золотисто-коричневого оттенка (не серые). Хорошо загорает. При загаре приобретает нежный оттенок “кофе с молоком”, но может дойти и до темно-коричневого цвета. Это одно из отличий кожи весеннего типа от осеннего, который, обычно, загорает с трудом. Волосы. Светлые с желтоватым оттенком – светло-русые, соломенные, льняные, золотисто-пепельные, светло-коричневые, но обязательно теплого, золотистого отлива, часто с натуральными светлыми прядями. Ресницы и брови в тон волосам или слегка темнее. Женщина-весна чаще всего, либо натуральная блондинка, либо светлая шатенка. Глаза – серые, ореховые, фисташковые, желтовато-зеленые, голубые, бирюзовые – разного цвета, но не темные. Губы – имеют теплый, природный бледно-розовый.

Ни цвет глаз, ни губы не контрастируют с кожей. Изысканность весеннего типа подчеркивают четкие линии.

Представительницы данного типа внешности: Ким Бессинджер, Анна Курникова, Амалия Гольданская.

Гардероб: нежные, теплые краски, светлые и ясные тона, майская зелень, яблочно-зеленый, желто-зеленый, золотисто-зеленый, персиковый, абрикосовый, цвет лосося и теплый кораллово-красный, белая шерсть, верблюжий, молочный шоколад, золотисто-бежевый, аквамарин, кремовый, светло-синий, нежно-фиолетовый, серебристо-голубой, бирюзовый, васильковый, цвет мака, оранжевый, сиреневый, розовый, солнечно-желтый, беж без серого оттенка, теплый желтый (без холодного оттенка – лимонный не подходит), цвет шампанского, оранжево-желтый, ярко-оранжевый, цвет карамели, яркий кирпично-красный, томатный, золотисто-коричневый.

Не рекомендуются: ярко-белый, черный, серо-синий, пурпурно-розовый, темно-синий

Стиль в одежде Женственный, романтичный, casual, спортивный, этно. Ткани лучше выбирать однотонные либо с мелким традиционным рисунком, тонкий трикотаж, вискоза, хлопок, лен, бархат.

Для базового гардероба оптимальны беж, светло-коричневый, золотисто-коричневый, розовый, голубой, пастельный, зеленый. Предпочтение простым фасонам без лишних деталей и минимум аксессуаров (платок, галстук). Для вечера золотистые, бирюзовые оттенки.

Аксессуары: украшения, выполненные из желтого или красноватого золота, а также золотистый жемчуг и камни теплых мягких оттенков. Платки и шарфы должны быть выполнены из мягких струящихся или прозрачных тканей.





“ЛЕТО” – ПРОХЛАДНАЯ СДЕРЖАННОСТЬ "Пепел и розы"

Преобладают неяркие, холодные краски. Лету противопоказаны резкие контрасты, его козырь – мягкое сочетание красок.

Кожа – нежная, светло-розовая, с голубоватым отливом либо холодного светло-оливкового цвета. Благодаря холодному основному тону, кажется благородной и хрупкой, никогда не имеет рыжего оттенка. Родимые пятна и веснушки всегда имеют серый или пепельный оттенок (никогда не золотистый и не рыжевато-коричневый). За исключением очень светлых вариантов загорает довольно хорошо. После загара приобретает нежный персиковый оттенок. Волосы – светлые или темные (не темнее коричневого) с холодным пепельным оттенком. Брови, как и волосы всегда имеют пепельный оттенок. Глаза – голубые, серо-голубые, зеленые, зелено-голубые, зелено-серые, синие, ореховые, белки затуманены, молочного оттенка. Губы – холодные розовые.

Представительницы данного типа внешности: Кэмерон Диаз, Мила Йовович, Ума Турман, Ингеборга Дапкунайте, Елена Яковлева.

Гардероб: Ткани дорогие, изысканные, стильные, полупрозрачные, тонкие; шелк, шифон, тонкий лен, батист, кружева, тонкая замша, кожа, джинсовая ткань. Цвета нежные, размытые, прохладные, тона мальвы, орхидей и сиреневые, аристократические серые, розовые, линияло-голубой, малиново-красный, спелая вишня, темно-красный, дымчато-голубой, светлая и темная голубая бирюза, лиловые, лимонно-желтый, коричнево-розовый, дымчатый, темно-синий, розово-сиреневый, серо-коричневый от светлого до самого темного, неяркие прохладные цвета

Не рекомендуются: желтые краски, лосось, абрикосовый, желто-зеленый, черный, чисто белый, все яркие кричащие оттенки, оранжевый, рыжий, ярко-красный, цвет зеленого яблока.

Стиль в одежде Для летнего типа внешности диапазон стилей самый широкий. Однако, следует придерживаться некой изысканности и благородства. Подходит женственный, романтический стиль, классика, но менее строгая, чем для зимы, джинсовый. Одежда должна быть мягкой, подчеркивающей женственные формы.

Для базового гардероба лучше выбирать серо-синий, розовато-коричневый, серый, серо-зеленый, цвет парного молока, лавандовый, нежно-голубой. Предпочтение отдается мелкому рисунку. Для вечера – серебристые тона, голубой, розовый.

Аксессуары: бижутерия и аксессуары из матовых серых металлов, стекла.



“ОСЕНЬ” – ПЕРСИК С КРЕМОМ "Золото и тепло"

Цвета теплые, сочные – все многообразие осенней природы.

Кожа имеет желтоватый подтон. Возможны веснушки рыжего или желтовато-коричневого цвета. Волосы – от рыжего до темно-каштанового, обязательно с медовым отливом. Брови – под цвет глаз или на один нюанс светлее, ресницы часто бывают слишком светлыми, что делает глаза как бы лишенными контура. Глаза – светло- и темно-карие, зеленые, бирюзовые, серые с золотистыми крапинками. Губы – яркие.

Представительницы данного типа внешности: Пенелопа Круз, Джулия Робертс, Энди МакДауэлл, Николь Кидман, Майя Плисецкая.

Гардероб: краски теплые, ласковые, землянистые, ясные, насыщенные или багряные. Коричневые – от светлого шампанского, золотисто-бежевого до теплой ржавчины и темно-шоколадного. Теплые красные, солнечно-гороховые, оливковые, хаки, темно-хвойные. Красный, медный, сливовый, фиолетовый, оранжевый, приглушенный теплый розовый, мак, помидорно-красный, горчица, кукуруза.

Не рекомендуются: чисто-белый, сине-черный, голубой, серый, желтый, голубой, холодный розовый, яркий оранжевый, голубовато-красный.

Стиль в одежде Наиболее подходят спортивный стиль и “кантри”. Подходит многослойность и некоторая “барочность”. В случае классики необходимо подбирать яркие, “тяжелые” аксессуары и фурнитуру. Ткани тяжелые, фактурные, ворсистые ярких, насыщенных цветов, твид, замша, бархат, велюр, вельвет, лен.

Для базового гардероба следует остановиться на зеленых тонах, кирпичных, теплых бежевых, красновато-коричневых. На вечер – изумрудный, золотой, рыжегато-красный.

Аксессуары: украшения лучше выбирать из золотистых металлов. Для бус, браслетов и серег хороши янтарь, кораллы, желтоватый жемчуг, дерево или ракушки. Платки и шарфы должны быть из матового негладкого шелка или из ворсистых натуральных материалов (лен, шелк сырец).



“ЗИМА” – УДИВИТЕЛЬНЫЙ МИР КОНТРАСТОВ “Лед и огонь”

Олицетворяет холодное цветовое направление. Это самый яркий тип женской внешности. Преобладают холодные, контрастные и яркие краски.

Кожа – двух типов: а) очень светлая, белая, розовато-голубоватая, прозрачная и чистая, как фарфоровая, без румянца; б) южный тип – оливковая или смуглая, но с холодным оттенком. Способна к пигментации, быстро загорает, при этом приобретает нежный оливковый тон. Волосы. Как правило, жгучие темные: темно-пепельные, темно-коричневые, иссиня-черные, хотя могут быть и платиновые блондинки. На волосах отчетливо заметен холодный пепельный блеск. Темные ресницы и брови. Волосы создают контраст со светлым, фарфоровым цветом кожи. Глаза – темно-карие, зеленые, темно-синие, серые (кроме светлых) с яркими белками. Губы – сочные с синеватым оттенком.

Представительницы данного типа внешности: Синди Кроуфорд, Наталья Орейро, Элизабет Тейлор, Наталья Варлей, Любовь Полищук.

Гардероб: кожа, лама, тонкий трикотаж, люрекс, атлас, блестящие гладкие ткани. Отчетливые и холодные тона. Снежно-белый, ярко-черный, рубиновый, холодный лиловый, темно-фиолетовый, переливчатый голубой, прозрачный изумрудный, аметист, все серые, синий электрик, бургундия, розово-сине-фиолетовый, стальной, серебро, яркий желтый, холодный красный с голубым отливом, ярко-розовый, темно-коричневый холодного оттенка, насыщенный фиолетовый, ярко-синий, изумрудный, черно-зеленый, и другие ясные, насыщенные цвета.

Не рекомендуются: желтоватые, молочно-коричневые, бурые, персиковый, линиялые теплые оттенки, матовый серый, оранжевый, рыжий и все теплые оттенки коричневого цвета, желто-красный, желто-зеленый.

Стиль в одежде Предпочтение отдается строгому покрою, прямым линиям, острым углам, в идеале, следует остановиться на классике с оттенком элегантности и экстравагантности.

Для базового гардероба следует выбирать холодный коричневый, фиолетовый, синий, черный, зеленый, красный. Для вечера – черный, белый, красный, серебристый, индиго.

Аксессуары: предпочтительнее из серебра или серебристых металлов. Очень украшает зимний тип жемчуг в холодных белых, серых, черных или голубоватых тонах, платина, стразы, горный хрусталь, бриллианты, изумруды. Шарфик или платок будут идеальны в блестящих серебристых вариантах

