

MILADY[®]



En Español

MILADY®

ESTÁNDAR



COSMETOLOGÍA

COLABORADORES

Jason Backe Carlos Cintron C. Jeanine Fulton Diane DaCosta Dr. Roychen Joseph Mary Ann Kilgore
Dr. Mark Lees Veronique Morrison Alisha Pierce Alisha Rimando Botero Leslie Roste Ronald Williams

DIRECTOR CREATIVO

Ted Gibson



Australia • Brasil • México • Singapur • Reino Unido • Estados Unidos

This is an electronic version of the print textbook. Due to electronic rights restrictions, some third party content may be suppressed. Editorial review has deemed that any suppressed content does not materially affect the overall learning experience. The publisher reserves the right to remove content from this title at any time if subsequent rights restrictions require it. For valuable information on pricing, previous editions, changes to current editions, and alternate formats, please visit www.cengage.com/highered to search by ISBN#, author, title, or keyword for materials in your areas of interest.

Important Notice: Media content referenced within the product description or the product text may not be available in the eBook version.

Cosmetología estándar de Milady
Milady

Directora ejecutiva, Milady: Sandra Bruce
Directora de producto: Corina Santoro
Gerente de producto: Philip I. Mandl
Desarrolladora ejecutiva de contenidos:
Jessica Mahoney
Desarrolladora de contenidos: Maria Lynch
Asistentes de producto: Sarah Prediletto
y Michelle Whitehead
Director ejecutivo de ventas
y comercialización: Gerard McAvey
Gerente de comercialización:
Elizabeth Bushey
Directora ejecutiva de producción: Wendy
Troeger
Directora de Producción: Patty Stephan
Gerentes ejecutivos de proyectos de contenido:
Stacey Lamodi y Nina Tucciarelli
Director ejecutivo de arte: Benj Gleeksman
Imágenes de la portada:
Peinado de Ted Gibson
Fotografía de Yuki y Joseph Paradiso
Artista del maquillaje: Valenté Frazier

© 2016, 2012, 2008, 2004, 2000, 1996, 1991, 1985, 1981, 1972, 1967, 1965, 1959, 1954, 1938, Milady®, una división de Cengage Learning®.

WCN: 02-200-208

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS. Se prohíbe la reproducción, transmisión, almacenamiento y uso de cualquier parte de este trabajo amparado por los derechos de autor, en forma alguna o por medio alguno, ya sea gráfico, electrónico o mecánico, incluyendo el fotocopiado, grabado, escaneado, digitalización, distribución en Internet o sistemas de almacenamiento y recuperación de información, a excepción de lo permitido bajo las Secciones 107 o 108 de la Ley de Derechos de Autor de los Estados Unidos de 1976 (1976 United States Copyright Act), sin previa autorización por escrito de la editorial.

Para obtener información sobre los productos y asistencia tecnológica,
póngase en contacto con nosotros llamando al
Servicio al Cliente y de Ventas de Cengage Learning, 1-800-354-9706

Si desea obtener autorización para usar el material de este texto o producto, envíe todas las solicitudes a nuestro sitio en línea www.cengage.com/permissions.
Cualquier otra pregunta relacionada con las autorizaciones se puede enviar por correo electrónico a permissionrequest@cengage.com

Número de control de la Biblioteca del Congreso: 2014950279

ISBN: 978-1-2857-7262-2

Milady

20 Channel Center Street
Boston, MA 02210
USA

Cengage Learning es un proveedor líder de soluciones de aprendizaje personalizadas con empleados con domicilio en casi 40 países diferentes y ventas en más de 125 países en todo el mundo. Encuentre su representante local en www.cengage.com.

Los productos de Nelson Education, Ltd representa los productos Cengage Learning en Canadá.

Para soluciones de aprendizaje permanente, visite milady.cengage.com

Compre cualquiera de nuestros productos en la tienda de su escuela de belleza local o en su tienda en línea preferida www.cengagebrain.com

Visite nuestro sitio web corporativo en cengage.com.

Aviso al lector

La editorial no avala ni garantiza ninguno de los productos aquí descritos ni realiza un análisis independiente en relación con la información que aquí se suministra. La editorial no asume ningún tipo de obligación de obtener ni incluir información ajena a la brindada por el fabricante y renuncia de forma expresa a ella. Se aconseja expresamente al lector que tenga en cuenta y adopte todas las medidas de seguridad que se indican en las actividades descritas aquí para evitar posibles peligros. El lector asume voluntariamente todos los riesgos relacionados con las instrucciones aquí mencionadas. La editorial no ofrece declaraciones ni garantías de ningún tipo como, entre otras, la garantía de que los bienes son idóneos para los fines específicos o de que las condiciones son aptas para la venta. Dichas declaraciones tampoco se infieren respecto del material expuesto aquí. La editorial no se responsabiliza por dicho material. Tampoco se responsabiliza por daños ni perjuicios especiales, indirectos o punitivos, ocasionados en su totalidad o en parte, por el uso o la confianza del lector en este material.

RESUMEN DE CONTENIDOS



PARTE 1

ORIENTACIÓN | 2

- 1 HISTORIA Y OPORTUNIDADES PROFESIONALES | 4
- 2 HABILIDADES PRÁCTICAS | 20
- 3 SU IMAGEN PROFESIONAL | 36
- 4 COMUNICACIÓN PARA ALCANZAR EL ÉXITO | 46



PARTE 2

CIENCIAS GENERALES | 66

- 5 CONTROL DE INFECCIONES: PRINCIPIOS Y PRÁCTICAS | 68
- 6 ANATOMÍA Y FISIOLOGÍA GENERAL | 112
- 7 ESTRUCTURA, CRECIMIENTO Y NUTRICIÓN DE LA PIEL | 152
- 8 ENFERMEDADES Y TRASTORNOS DE LA PIEL | 170
- 9 ESTRUCTURA Y CRECIMIENTO DE LAS UÑAS | 196
- 10 ENFERMEDADES Y TRASTORNOS DE LAS UÑAS | 206
- 11 PROPIEDADES DEL CABELLO Y DEL CUERO CABELLUDO | 222
- 12 CONCEPTOS BÁSICOS DE QUÍMICA | 252
- 13 CONCEPTOS BÁSICOS DE ELECTRICIDAD | 272



PARTE 3

CUIDADO DEL CABELLO | 292

- 14 PRINCIPIOS DEL DISEÑO DE PEINADOS | 294
- 15 CUIDADO DEL CUERO CABELLUDO, USO DE CHAMPÚS Y ACONDICIONADORES | 320
- 16 CORTE DE CABELLO | 356
- 17 PELUQUERÍA | 442
- 18 TRENZAS Y EXTENSIONES TRENZADAS | 526
- 19 PELUCAS Y ADICIONES DE CABELLO | 570
- 20 SERVICIOS DE TEXTURA QUÍMICA | 596
- 21 COLORACIÓN | 668



PARTE 4

CUIDADO DE LA PIEL | 734

- 22 DEPILACIÓN | 736
- 23 FACIALES | 764
- 24 MAQUILLAJE FACIAL | 810



PARTE 5

CUIDADO DE LAS UÑAS | 846

- 25 MANICURA | 848
- 26 PEDICURA | 898
- 27 UÑAS POSTIZAS Y APLIQUES | 926
- 28 REALCES PARA UÑAS DE MONÓMERO LÍQUIDO Y POLÍMERO EN POLVO | 950
- 29 GELES CURADOS CON LUZ | 986



PARTE 6

HABILIDADES COMERCIALES | 1022

- 30 CÓMO PREPARARSE PARA LA CERTIFICACIÓN Y EL EMPLEO | 1024
- 31 EN EL EMPLEO | 1054
- 32 EL SALÓN COMO NEGOCIO | 1076

REFERENCIAS | 1102

GLOSARIO/ÍNDICE | 1103

CONTENIDO



PARTE 1

ORIENTACIÓN | 2

1 HISTORIA Y OPORTUNIDADES PROFESIONALES | 4

Comprensión de la historia de la cosmetología | 7
Conozca la importancia de la formación continua | 12
Descubrimiento de las trayectorias profesionales de los cosmetólogos | 13

2 HABILIDADES PRÁCTICAS | 20

Interpretación de la psicología del éxito | 23
Cómo fijar metas | 26
Cómo demostrar su capacidad para administrar el tiempo | 29
Cómo utilizar herramientas de aprendizaje eficaces | 30
Práctica de normas éticas | 32
Cómo desarrollar una personalidad y actitud positivas | 33

3 SU IMAGEN PROFESIONAL | 36

Cómo implementar hábitos saludables en su rutina diaria | 39
Cómo seguir los principios del diseño de la imagen | 40
Cómo utilizar la ergonomía adecuadamente para proteger su cuerpo | 42

4 COMUNICACIÓN PARA ALCANZAR EL ÉXITO | 46

Cómo practicar habilidades de comunicación | 49
Cómo realizar la consulta con el cliente | 54
Cómo manejar las barreras de comunicación | 59
Pautas para la comunicación dentro del salón | 62



PARTE 2

CIENCIAS GENERALES | 66

5 CONTROL DE INFECCIONES: PRINCIPIOS Y PRÁCTICAS | 68

Conocimiento de las normas de salud y seguridad actuales | 71
Comprensión de los principios de las infecciones | 75

Prevención del contagio de enfermedades | 84
Cómo seguir los procedimientos estándar para su protección y la de sus clientes | 93
Listado de sus responsabilidades profesionales | 95

6 ANATOMÍA Y FISIOLOGÍA GENERAL | 112

¿Por qué la anatomía y la fisiología son importantes para usted? | 114
Descripción de las células | 115
Definición de tejidos | 117
Cómo nombrar los órganos y sistemas del cuerpo | 117
Revisión del sistema óseo | 118
Revisión del sistema muscular | 122
Revisión del sistema nervioso | 128
Revisión del sistema circulatorio | 132
Revisión del sistema linfático/inmunológico | 137
Revisión del sistema integumentario | 137
Revisión del sistema endocrino | 138
Revisión del sistema reproductor | 139

7 ESTRUCTURA, CRECIMIENTO Y NUTRICIÓN DE LA PIEL | 152

Conozca la anatomía de la piel | 154
Promoción de la nutrición y el mantenimiento de la salud de la piel | 163

8 ENFERMEDADES Y TRASTORNOS DE LA PIEL | 170

Identificación de trastornos y enfermedades de la piel | 172
Identificación de los trastornos de las glándulas sebáceas (excretoras de aceite) | 177
Identificación de los trastornos de las glándulas sudoríparas (de sudor) | 178
Reconocimiento de inflamaciones e infecciones comunes de la piel | 179
Reconocimiento de trastornos en la pigmentación de la piel | 180
Listado de hipertrofias de la piel | 181
Cómo comprender el cáncer de piel | 181
Examen de piel problemática y con acné | 183
Análisis de problemas del envejecimiento de la piel | 185
Comprensión del sol y sus efectos | 187
Reconocimiento de la dermatitis de contacto | 189

9 ESTRUCTURA Y CRECIMIENTO DE LAS UÑAS | 196

- Cómo distinguir la estructura de la uña natural | 198
- Cómo identificar la anatomía de las uñas | 199
- Cómo hablar sobre el crecimiento de las uñas | 202
- Conozca sus uñas | 203

10 ENFERMEDADES Y TRASTORNOS DE LAS UÑAS | 206

- Detalle de trastornos de las uñas comunes y raros | 208
- Reconocimiento de las enfermedades de las uñas | 214
- Realización de un análisis de manos, uñas y piel | 218

11 PROPIEDADES DEL CABELLO Y DEL CUERO CABELLUDO | 222

- Cómo descubrir la estructura del cabello | 224
- Información sobre la composición química del cabello | 227
- La verdad sobre el crecimiento del cabello | 232
- Cómo entender la pérdida de cabello, sus causas y los tratamientos | 234
- Cómo reconocer los trastornos del cabello | 237
- Cómo reconocer los trastornos del cuero cabelludo | 238
- Cómo aprender a realizar un análisis profundo del cuero cabelludo | 242

12 CONCEPTOS BÁSICOS DE QUÍMICA | 252

- Cómo reconocer el modo en el que la ciencia de la química influye en la cosmetología | 254
- Definición de materia | 255
- Cómo comprender los potenciales de hidrógeno (pH) y su efecto en el cabello, la piel y las uñas | 264

13 CONCEPTOS BÁSICOS DE ELECTRICIDAD | 272

- Cómo comprender la electricidad | 274
- Cómo practicar la seguridad de equipos eléctricos | 277
- Cómo comprender la electroterapia | 280
- Cómo identificar otros equipos eléctricos | 282
- Cómo explicar la energía de la luz y la terapia de luz | 283



PARTE 3

CUIDADO DEL CABELLO | 292

14 PRINCIPIOS DEL DISEÑO DE PEINADOS | 294

- Cómo descubrir la filosofía del diseño | 296
- Definición de los elementos del diseño de peinados | 297
- Comprensión de los principios del diseño de peinados | 303

- Reconocimiento de la influencia del tipo y la textura del cabello sobre el peinado | 306
- Cómo crear armonía entre el peinado y la estructura facial | 308
- Diseños para hombres | 317

15 CUIDADO DEL CUERO CABELLUDO, USO DE CHAMPÚ Y ACONDICIONADORES | 320

- Cómo aplicar el masaje de forma efectiva y segura en el cuidado del cuero cabelludo | 323
- Cómo saber cuáles son los beneficios de un correcto cepillado del cabello | 326
- Cómo ofrecer un servicio adecuado y efectivo de lavado con champú | 327
- Recomendación y uso de acondicionadores | 335
- Cómo cubrir al cliente adecuadamente | 337
- Comprensión de los beneficios del procedimiento de tres partes | 339

16 CORTE DE CABELLO | 356

- Comprensión de los principios básicos del corte de cabello | 358
- Realización de una consulta efectiva de corte de cabello con el cliente | 366
- Cómo usar adecuadamente las herramientas de corte de cabello | 369
- Comprensión de posturas y posiciones corporales | 380
- Cómo mantener la seguridad en el corte | 381
- Cómo cortar el cabello usando técnicas de corte básicas | 382
- Comprensión de otras técnicas de corte de cabello | 389
- Uso eficaz de maquinillas y cortadoras | 400

17 PELUQUERÍA | 442

- Inicio de una consulta con el cliente | 444
- Cómo aprender los conceptos básicos para peinar cabello mojado | 445
- Cómo realizar una ondulación con los dedos | 445
- Cómo hacer rizos con horquillas | 446
- Cómo crear rizos con rulos | 450
- Cómo dominar las técnicas de peinado | 453
- Comprensión de la envoltura de cabello | 455
- Cómo arreglar el cabello usando un peinado con secador | 456
- Cómo mantener la seguridad en los peinados térmicos | 460
- Alisamiento térmico del cabello (planchado del cabello) | 467
- Cómo peinar con estilo el cabello largo | 472
- Cómo realizar peinados formales | 474
- Cómo expresar el arte de la peluquería | 474

18 TRENZAS Y EXTENSIONES TRENZADAS | 526

Comprensión de los conceptos básicos del trenzado | 529
Trenzado del cabello | 535
Cómo clasificar conjuntos y estilos texturados | 540

19 PELUCAS Y ADICIONES DE CABELLO | 570

Cómo explicar las diferencias entre pelucas sintéticas y de cabello | 573
Conocimiento básico de pelucas | 577
Diferentes tipos de postizos | 583
Estudio del mundo de las extensiones de cabello | 586

20 SERVICIOS DE TEXTURA QUÍMICA | 596

Cómo conocer la manera en la que los diferentes productos químicos afectan la estructura del cabello | 598
Cómo demostrar las técnicas adecuadas de ondulación permanente | 601
Cómo demostrar las técnicas adecuadas de alisadores químicos del cabello | 617
Cómo demostrar las técnicas adecuadas de reestructuración de rizos (permanentes de rizos sueltos) | 627

21 COLORACIÓN | 668

Comprensión de los motivos por los que la gente se tiñe el cabello | 671
Revisión de datos sobre el cabello | 671
Identificación del color y el tono natural del cabello | 673
Comprensión de los tipos de coloración | 679
Realización de una consulta efectiva de coloración | 686
Fórmula de la coloración | 690
Aplicación de la coloración | 692
Cómo usar aclaradores de cabello | 695
Cómo sugerir el uso de tónicos | 697
Creación de técnicas de coloración con efectos especiales | 698
Comprensión de los problemas especiales de la coloración y las soluciones correctivas | 701
Reconocimiento de las precauciones de seguridad durante la coloración | 709



PARTE 4 CUIDADO DE LA PIEL | 734

22 DEPILACIÓN | 736

Consulta con el cliente | 739
Listado de contraindicaciones para la depilación | 739
Descripción de la depilación permanente | 743
Comentarios sobre la depilación temporal | 744

23 FACIALES | 764

Realización de consulta y análisis de la piel | 767
Determinación del tipo de piel y análisis de la piel | 771
Piel envejecida y dañada por el sol | 774
Categorización de productos para el cuidado de la piel | 775
Técnicas clásicas de masaje facial | 780
Conocimiento del propósito del equipo facial | 787
Formas en las que la electroterapia y terapia de luz tratan la piel | 789
Uso de faciales para tratar tipos de piel básicos y especiales | 792
Uso de la aromaterapia en un facial básico | 795

24 MAQUILLAJE FACIAL | 810

Descripción del maquillaje facial y sus usos | 812
Uso de la teoría del color para la aplicación del maquillaje | 819
Alteración de las formas faciales con maquillaje | 823
Descripción de los pasos básicos para la aplicación de maquillaje | 828
Aplicación de pestañas artificiales | 834
Cómo usar maquillaje para ocasiones especiales | 835



PARTE 5 CUIDADO DE LAS UÑAS | 846

25 MANICURA | 848

Cumplimiento de regulaciones estatales y gubernamentales | 850
Trabajo con herramientas de tecnología del cuidado de las uñas | 851

Aprendizaje de los componentes necesarios para completar la manicura básica | 866
 Cómo brindar el servicio de manicura para el hombre | 870
 Realización de masaje de manos y brazos | 871
 Explicación de la diferencia entre una manicura básica y una manicura de spa | 873
 Descripción de la razón por la que se usa la aromaterapia en los servicios de manicura | 875
 Resumen de los beneficios de un tratamiento con cera de parafina | 875
 Descripción del arte de uñas para clientes | 877
 Solo el comienzo | 879

26 PEDICURA | 898

Aprendizaje de las herramientas y los materiales usados durante la pedicura | 901
 Información completa sobre la pedicura | 909
 Limpieza y desinfección adecuadas para spas de pies | 916

27 UÑAS POSTIZAS Y APLIQUES | 926

Información necesaria y completa para aplicar uñas postizas | 928
 Análisis de los usos de los apliques de uñas | 931
 Mantenimiento, reparación y remoción de los apliques de uñas | 933

28 REALCES PARA UÑAS DE MONÓMERO LÍQUIDO Y POLÍMERO EN POLVO | 950

Cómo aplicar la química de los realces para uñas de monómero líquido y polímero en polvo | 952
 Especificación de los implementos necesarios para la aplicación de los realces para uñas de monómero líquido y polímero en polvo | 955
 Realización del mantenimiento, reparación de roturas y remoción de realces para uñas de monómero líquido y polímero en polvo | 962
 Descripción de productos de monómero líquido y polímero en polvo sin olor | 964
 Utilización de productos de polímero en polvo de colores | 965
 Creación de realces para uñas de monómero líquido y polímero en polvo | 966

29 GELES CURADOS CON LUZ | 986

Química completa de geles curados con luz | 988
 Descripción de geles curados con luz | 990
 Enumeración de los implementos necesarios para geles curados con luz | 993

Determinación del momento para usar geles curados con luz | 995
 Elección de la tecnología adecuada de gel curado con luz | 996
 Análisis de las diferencias entre las unidades de luz curada y lámparas | 997
 Especificación de las ventajas de los esmaltes de gel curados con luz | 999
 Relación entre arte de uñas y geles curados con luz | 1000
 Mantenimiento y remoción de geles curados con luz | 1000



PARTE 6 HABILIDADES COMERCIALES | 1022

30 CÓMO PREPARARSE PARA LA CERTIFICACIÓN Y EL EMPLEO | 1024

Preparación para la certificación | 1027
 Preparación para el empleo | 1031
 Preparación para la entrevista de trabajo | 1045

31 EN EL EMPLEO | 1054

Descripción de las expectativas de pasar de la escuela al trabajo | 1057
 Cómo encontrar la posición correcta en el mundo real | 1057
 Administración del dinero | 1063
 Cómo descubrirse como vendedor | 1067
 Cómo mantener a los clientes actuales y ampliar la clientela | 1072
 En buen camino | 1074

32 EL SALÓN COMO NEGOCIO | 1076

Revisión de los tipos de opciones de negocio | 1079
 Alquiler de estación | 1089
 Elementos de un salón exitoso | 1090
 El desarrollo de su negocio | 1097

REFERENCIAS | 1102

GLOSARIO/ÍNDICE | 1103

RESUMEN DE PROCEDIMIENTOS

- 5-1 Limpieza y desinfección de herramientas e implementos no eléctricos | 97
- 5-2 Limpieza y desinfección de spas para pies con hidromasaje y tinas con inyección de aire | 99
- 5-3 Limpieza y desinfección de tinas o bañeras para pies básicas | 103
- 5-4 Lavado de manos adecuado | 104
- 5-5 Manejo de un incidente de exposición | 105
- 15-1 Procedimiento previo al servicio | 340
- 15-2 Procedimiento posterior al servicio | 343
- 15-3 Cepillado del cabello | 345
- 15-4 Cubierta básica para lavado y acondicionamiento | 346
- 15-5 Cubierta para servicio con productos químicos | 347
- 15-6 Lavado con champú básico y acondicionamiento | 348
- 15-7 Masaje del cuero cabelludo | 352
- 16-1 Corte recto
CON MANO DERECHA | 404
CON MANO IZQUIERDA | 407
- 16-2 Corte escalonado
CON MANO DERECHA | 410
CON MANO IZQUIERDA | 414
- 16-3 Corte escalonado uniforme
CON MANO DERECHA | 418
CON MANO IZQUIERDA | 422
- 16-4 Corte escalonado en capas largas
CON MANO DERECHA | 426
CON MANO IZQUIERDA | 430
- 16-5 Corte básico con maquinilla para hombres | 434
- 17-1 Preparación del cabello para fijación en húmedo | 475
- 17-2 Ondulación horizontal con los dedos
CON MANO DERECHA | 477
CON MANO IZQUIERDA | 481
- 17-3 Fijación en húmedo con rulos | 485
- 17-4 Envoltura de cabello | 487
- 17-5 Secado con secador del cabello rizado, en capas y corto para producir un acabado suave y completo
CON MANO DERECHA | 489
CON MANO IZQUIERDA | 491
- 17-6 Secado con secador del cabello corto rizado en su patrón de ondulación natural | 493
- 17-7 Secado con difusor de cabello largo rizado o extremadamente rizado en su patrón de ondulación natural | 495
- 17-8 Secado con secador de cabello liso u ondulado con máximo volumen
CON MANO DERECHA | 497
CON MANO IZQUIERDA | 499
- 17-9 Secado con secador del cabello recto o en capas largas, lacio u ondulado, para crear un estilo liso
CON MANO DERECHA | 501
CON MANO IZQUIERDA | 504
- 17-10 Ondulación térmica
CON MANO DERECHA | 507
CON MANO IZQUIERDA | 510
- 17-11 Moño | 513
- 17-12 Torzada o moño francés | 516
- 17-13 Recogido medio | 519
- 18-1 Preparación del cabello texturizado para el trenzado | 544
- 18-2 Trenzas halo | 546
- 18-3 Trenzas simples con extensiones | 549
- 18-4 Trenzas en hilera básicas | 552
- 18-5 Nudos nubios: La técnica del peine | 555
- 18-6 Torzada | 558
- 18-7 Realización de rizos rasta con nudos nubios | 563
- 18-8 Conservación y arreglo de los rizos rasta | 565
- 20-1 Prueba preliminar de rizos para ondulación permanente | 629
- 20-2 Ondulación permanente y proceso con envoltura de permanente básica | 631

- 20-3 Ondulación permanente y proceso con envoltura de permanente de curvatura | 635
- 20-4 Ondulación permanente y proceso con envoltura de permanente tipo enladrillado | 638
- 20-5 Ondulación permanente y proceso con técnica de tramado | 640
- 20-6 Ondulación permanente y proceso con técnica de varillas dobles o bigudí doble | 642
- 20-7 Ondulación permanente y proceso con envoltura en espiral | 644
- 20-8 Aplicación de un alisador de “thio” para cabello virgen | 647
- 20-9 Retoque de alisador de “thio” | 650
- 20-10 Aplicación de alisadores de hidróxido para cabello virgen | 653
- 20-11 Retoque de alisador de hidróxido | 656
- 20-12 Reestructuración de rizos (permanentes de rizos sueltos) | 659
- 21-1 Realización de una prueba del parche | 710
- 21-2 Prueba preliminar de la hebra | 712
- 21-3 Aplicación de coloración temporal | 714
- 21-4 Aplicación de coloración semipermanente | 716
- 21-5 Color en un solo paso en cabello virgen | 718
- 21-6 Retoque de permanente en un solo paso con brillo | 720
- 21-7 Aclarado del cabello virgen | 722
- 21-8 Aplicación de tónico | 724
- 21-9 Coloración con efectos especiales con laminado (cabeza completa) | 726
- 22-1 Procedimiento previo al servicio | 748
- 22-2 Procedimiento posterior al servicio | 751
- 22-3 Depilación de las cejas con pinzas | 753
- 22-4 Depilación de las cejas con cera blanda | 755
- 22-5 Procedimiento de depilación del bozo con cera dura | 757
- 22-6 Depilación del cuerpo con cera blanda | 759
- 23-1 Facial básico | 796
- 23-2 Facial para piel seca | 801
- 23-3 Facial para piel grasa con comedones abiertos (espinillas) | 803
- 23-4 Facial para piel problemática y propensa al acné | 805
- 24-1 Aplicación profesional básica de maquillaje | 837
- 24-2 Aplicación de pestañas postizas | 840
- 25-1 Procedimiento previo al servicio | 880
- 25-2 Procedimiento posterior al servicio | 884
- 25-3 Servicio de manicura básica | 886
- 25-4 Masaje en manos y brazos | 890
- 25-5 Aplicación del esmalte | 893
- 26-1 Realización de una pedicura básica | 918
- 26-2 Masaje de pies y piernas | 921
- 27-1 Aplicación de uñas postizas | 935
- 27-2 Colocación de apliques de uñas | 937
- 27-3 Mantenimiento quincenal de apliques de tela | 940
- 27-4 Mantenimiento de cuatro semanas de apliques de tela | 943
- 27-5 Eliminación de las uñas postizas y los apliques de tela | 946
- 28-1 Realces para uñas de monómero líquido y polímero en polvo de un color sobre uñas postizas o uñas naturales | 968
- 28-2 Realces para uñas de monómero líquido y polímero en polvo de dos colores con moldes | 972
- 28-3 Mantenimiento del monómero líquido y del polímero en polvo de un color | 977
- 28-4 Reparación de roturas de los realces para uñas de monómero líquido y polímero en polvo | 980
- 28-5 Remoción de los realces para uñas de monómero líquido y polímero en polvo | 982
- 29-1 Gel UV o LED con método de un color sobre uñas postizas o naturales con esmalte de gel UV o LED | 1002
- 29-2 Gel UV o LED con método de dos colores sobre uñas postizas o naturales | 1006
- 29-3 Gel curado con luz sobre moldes | 1009
- 29-4 Mantenimiento del gel curado con luz | 1012
- 29-5 Realces para uñas de monómero líquido y polímero en polvo terminadas con esmalte de gel UV o LED | 1015
- 29-6 Remoción del gel curado con luz (gel duro) | 1017
- 29-7 Remoción del gel curado con luz (esmaltes de gel blandos o sumergibles) | 1018

Prefacio

Cosmetología Estándar de Milady



Sr. Nicholas F. Cimaglia, fundador de Milady Publishing Company

¡Felicitaciones! Usted está a punto de comenzar un camino que puede tomar diferentes rumbos y que le brinda la posibilidad de convertirse en un cosmetólogo profesional, seguro y exitoso. Como cosmetólogo, se convertirá en un profesional confiable: será la persona a la que acuden los clientes para recibir un servicio continuo que les permita verse y sentirse mejor. Se involucrará en las vidas de sus clientes tanto como lo hacen sus médicos y odontólogos, y mediante el estudio y la práctica, tendrá la oportunidad de mostrar sus ideas artísticas y creativas a todo el mundo.

Usted y su escuela han seleccionado el curso perfecto para lograr esto y mucho más. *Cosmetología Estándar de Milady* creada por Nicholas F. Cimaglia, fundador de Milady Publishing Company, en 1927. La primera edición de *Cosmetología Estándar de Milady* se publicó en 1938 y desde entonces, ha sido el libro de texto de cosmetología más utilizado en el mundo.

Milady contrata expertos de todas las áreas de la profesión de la belleza (cuidado del cabello, cuidado de la piel, cuidado de las uñas, masajes, maquillaje, control de infecciones y desarrollo comercial) para escribir y obtener asesoría en todos los libros de texto publicados. Dado que el campo de la cosmetología siempre cambia, progresa y descubre nuevas tecnologías, servicios y estilos, Milady está muy atento a sus contenidos y se compromete a invertir tiempo, energía, recursos y esfuerzos para revisar sus ofertas educativas a fin de entregarle a la industria de la belleza las herramientas más actualizadas y completas disponibles.

De modo que al estudiar la *Cosmetología Estándar de Milady*, no solo abre la tapa de un libro de texto, sino que ha sido adoptado por una familia de los más famosos y respetados educadores de cosmetología profesional del mundo.

Los estándares de la industria

Desde 1927, Milady se ha comprometido con la calidad en la educación para los profesionales de la belleza. Decenas de millones de cosmetólogos autorizados comenzaron su carrera estudiando del destacado *Cosmetología Estándar de Milady*.

En Milady nos dedicamos a brindar las soluciones de aprendizaje más completas en la mayor variedad de formatos para serle de utilidad a USTED, el estudiante moderno. La última edición de *Cosmetología Estándar de Milady* está disponible en varios formatos, tales como la tradicional versión impresa, la versión libro digital y también hemos incluido un curso en línea que le brinda horas de video. Como sabemos que el estudiante actual está siempre “en movimiento”, además tenemos una aplicación que lo ayuda a prepararse para el examen ante el consejo estatal.

Milady quiere agradecer a los cientos de educadores y profesionales que participaron en las encuestas y reseñas para identificar qué debía cambiarse, agregarse o eliminarse de la edición anterior. Nos honra traerles información actual de los íconos de la industria, como Ted Gibson, Jason Backe, y Carlos Cintron.

Gracias por confiar en Milady para brindar información invaluable que le ayudará a construir las bases de su carrera. Nuestro contenido combinado con nuestra pasión, creatividad, dedicación al trabajo esforzado y el compromiso con el servicio al cliente lo pondrán en la senda del éxito en la industria de la belleza. ¡Felicitaciones por dar el primer paso hacia una carrera en el mundo de la belleza!



Sandra Bruce, Directora ejecutiva de Milady

Sandra Bruce
Directora ejecutiva, Milady

Lo nuevo de esta edición

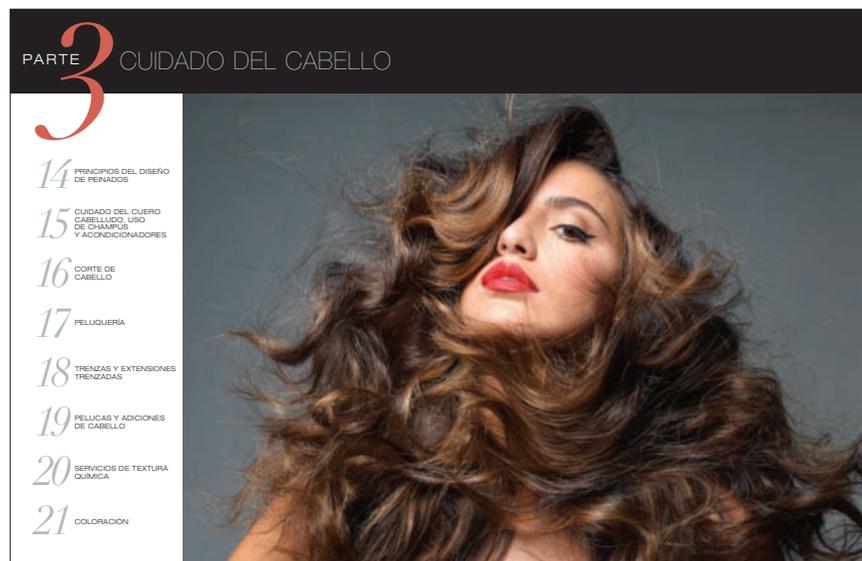
En respuesta a las sugerencias de los instructores y profesionales en cosmetología que revisaron la *Cosmetología Estándar de Milady* y las hechas por los estudiantes que utilizan este manual, esta edición incluye varias características y herramientas de aprendizaje nuevas.

Diseño

Milady y Ted Gibson unieron sus fuerzas para transformar la portada y el diseño interior del libro de manera drástica (ahora tiene una apariencia clásica, inspiradora y sofisticada) para mostrar maquillaje, cortes y estilos de peinados eternos, innovadores y divertidos que existen en el negocio de la belleza. Con la opinión de los estudiantes, los diseñadores usaron menos colores de fondo para ofrecer más espacio en blanco para tomar notas en las mismas páginas.

Fotografía y diseño

Milady realizó una sesión fotográfica en Nueva York con una amplia red de peluqueros y modelos para capturar más de 700 fotografías nuevas a todo color que aparecerán en el libro, tanto en el contenido de los capítulos como en los procedimientos paso a paso. Además, todas las fotografías de los procedimientos nuevas se tomaron con modelos vivos en lugar de maniqués. La fotografía de apertura de la Parte 3 y muchas al inicio de los capítulos muestran una de las impresionantes fotografías tomadas durante la sesión. Ted Gibson y sus asistentes perfeccionaron el cabello de cada modelo, mientras que la ganadora del premio EMMY como artista del maquillaje, Valenté Frazier, diseñó el maquillaje.



Procedimientos previos y posteriores al servicio

Para hacerle entender que la limpieza, la desinfección y la preparación previas al servicio son importantes, descubrirá que se creó la sección Procedimiento previo al servicio para abordar específicamente las necesidades individuales de



cada Parte (cuidado del cabello, cuidado de la piel y cuidado de las uñas). Además, se creó la sección Procedimiento posterior al servicio para abordar la limpieza, la desinfección y la organización después de atender a un cliente. Los Procedimientos previos al servicio y los Procedimientos posteriores al servicio aparecen en cada parte del texto para que pueda consultarlos y seguirlos fácilmente.

Instrucciones para zurdos

En base a las opiniones recolectadas en ediciones previas, Milady continua incluyendo procedimientos para zurdos en los capítulos de corte y peinado con fotografías a todo color. Esa es una grandiosa característica para los alumnos zurdos, ya que verán a los profesionales usando su mano izquierda para sostener y manipular el cabello y las herramientas.

Herramientas de estudio

Con el fin de probar su conocimiento, encontrará una sección al final de cada capítulo dedicado a las Herramientas de estudio. Ese es un recordatorio de que tiene recursos además de su libro impreso para evaluar y practicar sus propias habilidades. El curso en línea para cosmetología incluye un libro digital interactivo, cuestionarios en línea, ejercicios, presentaciones en PowerPoint®, preguntas de discusión, videos y notas de estudio para trasladar los conceptos que aprende en el aula a la vida.

Objetivos de aprendizaje

Al inicio de cada capítulo hay una lista de objetivos de aprendizaje, la cual le indicará la información importante que deberá conocer después de estudiar el capítulo. Además, a lo largo del capítulo los objetivos de aprendizaje se originan en base al tema principal donde las metas se alcanzarán en los párrafos siguientes. Eso se hace para facilitar el acceso a la referencia y reforzar las principales competencias que son fundamentales en el aprendizaje de cada capítulo para prepararse para la certificación. Esta duplicación es un indicador para el lector de que el objetivo se puede medir con precisión si se lee, comprende y practica para lograr todos los resultados de la lección.



17

RESUMEN

- ¿POR QUÉ ESTUDIAR PELUQUERÍA? 444
- INICIO DE UNA CONSULTA CON EL CLIENTE 444
- CÓMO APRENDER LOS CONCEPTOS BÁSICOS PARA PEINAR CABELLO MOJADO 445
- CÓMO REALIZAR UNA ONDULACIÓN CON LOS DEDOS 445
- CÓMO HACER RIZOS CON HORQUILLAS 448
- CÓMO CREAR RIZOS CON RIZOS 452
- CÓMO DOMINAR LAS TÉCNICAS DE PEINADO 453
- COMPRENSIÓN DE LA ENVOLTURA DEL CABELLO 455
- CÓMO AJUSTAR EL CABELLO USANDO UN PEINADO CON SECADOR 456
- CÓMO MANTENER LA SEGURIDAD EN LOS PEINADOS TÉRMICOS 460
- ALISAMIENTO TÉRMICO DEL CABELLO (PLANCHADO DEL CABELLO) 467
- CÓMO PEINAR CON ESTILO EL CABELLO LARGO 472
- CÓMO REALIZAR PEINADOS FORMALES 474
- CÓMO EXPRESAR EL ARTE DE LA PELUQUERÍA 474
- DESARROLLO DE PROCEDIMIENTOS 475

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Al finalizar este capítulo, podrá:

- A ● Efectuar la ondulación con los dedos, los rizos con horquillas, la colocación de rulos y la envoltura de cabello.
- A ● Realizar varias técnicas de peinado con secador y aprender el uso correcto de las herramientas de secado con secador.
- A ● Demostrar el uso correcto de los rizadoros.
- A ● Demostrar el uso correcto de una plancha para alisar y mostrar conocimiento de los niveles térmicos.
- A ● Demostrar varios manejos de la plancha térmica y explicar cómo se aplican.
- A ● Realizar los cuatro patrones de rizos básicos y explicar el resultado final.
- A ● Describir los tres tipos de planchado del cabello.
- A ● Comprender la importancia de la preparación, la división en secciones, la fijación del cabello y el equilibrio respecto a los recogidos.
- A ● Crear los dos recogidos fundamentales para peinar el cabello largo.

PELUQUERÍA

443

Combinación de términos clave y lista de glosario

Hay una lista completa de términos clave como parte del glosario ubicado al final de cada capítulo. Además de los términos clave, encontrará la *página de referencia* donde los términos clave son definidos y discutidos en el material del capítulo. *Se incluye* una guía de pronunciación de términos difíciles en la definición del glosario. La combinación de términos clave y glosario del capítulo es una manera importante de aprender términos que se usan en la industria de la belleza y en la preparación de la certificación. La lista es un recurso único para crear fichas de estudio para los cuestionarios de un capítulo en particular.

Todos los términos clave y sus definiciones se incluyen en el ***Glosario del capítulo***, así como en el ***Glosario/Índice*** al final del libro.

Nueva organización de los capítulos

La información de este texto, junto con las enseñanzas de sus instructores, le permitirá desarrollar las habilidades necesarias para establecer una clientela leal y satisfecha. Los capítulos están agrupados en seis partes principales con el fin de poder localizar la información con mayor facilidad.

PARTE 1 ORIENTACIÓN

Orientación consiste en cuatro capítulos que abarcan el campo de la cosmetología y las destrezas personales necesarias para tener éxito. El Capítulo 1, Historia y oportunidades laborales, describe cómo surgió la profesión de la cosmetología y adónde puede llevarlo. En el Capítulo 2, Habilidades prácticas, se resalta la habilidad para fijar objetivos y mantener una buena actitud, además de la psicología del éxito. El Capítulo 3, Su imagen profesional, hace énfasis en la importancia de la belleza interior y la salud, así como de la apariencia externa; y el Capítulo 4, Comunicación para alcanzar el éxito, describe el importante proceso de establecer relaciones con los clientes con base en la confianza y la comunicación eficaz.



PARTE 2 CIENCIAS GENERALES

Ciencias generales incluye información importante necesaria para preservar la seguridad y la salud, tanto suya como de sus clientes. Capítulo 5, Control de infecciones: Principios y prácticas, ofrece la información más actualizada y vital acerca de la hepatitis, el VIH y otros virus y bacterias infecciosos y explica cómo impedir su propagación en el salón. El contenido adicional discute los tipos de spas para pies y las mejores prácticas de limpieza y desinfección de las distintas unidades de pedicura. Los capítulos restantes de la Parte 2: Anatomía y fisiología general; Estructura, crecimiento y nutrición de la piel; Trastornos y enfermedades de la piel; Estructura y crecimiento de las uñas; Enfermedades y trastornos de las uñas; Propiedades del cabello y del cuero cabelludo; Conceptos básicos de química y Conceptos básicos de electricidad proporcionan información esencial que influirá en la forma en que interactúa con los clientes y cómo utiliza los productos y las herramientas en el servicio.





PARTE 3 CUIDADO DEL CABELLO

Cuidado del cabello ofrece información sobre cada aspecto del cabello. El Capítulo 14, Principios del diseño de peinados, explora las formas en que el cabello se puede moldear para mejorar la forma del rostro del cliente. Las bases de casi todos los servicios para el cabello se encuentran en Cuidado del cuero cabelludo, uso de champús y acondicionadores, seguido de un capítulo totalmente actualizado, Corte de cabello, que contiene procedimientos explicados paso a paso para los cortes básicos, con fotografías nuevas y glamorosas para mostrar el estilo terminado. En Peluquería también se encuentran procedimientos paso a paso y se incluye información sobre las nuevas técnicas y herramientas. Otro capítulo revisado, Trenzas y extensiones trenzadas, seguido de Pelucas y adiciones de cabello; y Servicios de textura química y Coloración reflejan los progresos más recientes en estas áreas.



PARTE 4 CUIDADO DE LA PIEL

Cuidado de la piel se centra en otra área en la que los nuevos avances han cambiado la manera en que se debe capacitar a los estudiantes. Esta parte comienza con un capítulo sobre Depilación, que incluye depilado con cera, con pinzas y otros métodos populares para eliminar el vello no deseado del rostro y el cuerpo. La depilación del bozo con cera ahora se trata como un procedimiento completo paso a paso. A continuación, se detallan los principios fundamentales del cuidado de la piel en Faciales y de la aplicación del maquillaje en Maquillaje facial. Estos dos capítulos ofrecen la información vital que necesitará para estos servicios cada vez más solicitados en el creciente campo de la estética. Se incluyen los procedimientos para muchos de los servicios ofrecidos en los salones y spas de día.



PARTE 5 CUIDADO DE LAS UÑAS

Cuidado de las uñas contiene capítulos completamente revisados que incluyen Manicura, Pedicura, Uñas postizas y apliques, Realces para uñas de monómero líquido y polímero en polvo y un capítulo ampliado sobre Geles curados con luz con información adicional sobre el arte de uñas. El capítulo de geles UV cambió su nombre en esta edición a Geles curados con luz para incluir geles UV y LED.



PARTE 6 HABILIDADES COMERCIALES

Habilidades comerciales se inicia con un título actualizado del capítulo, Preparación para la certificación y el empleo. Este capítulo prepara a los estudiantes para los exámenes para obtener su licencia y para las entrevistas de trabajo, y explica cómo crear un currículum vitae y una carpeta de antecedentes laborales. El capítulo En el empleo describe lo que se espera que sepa y haga como nuevo cosmetólogo licenciado. Este capítulo ofrece consejos sobre cómo aprender y aprovechar al máximo su primer empleo (incluida la importancia de aprender todo lo que pueda). El capítulo final, El salón como negocio, muestra a los estudiantes los diversos tipos de salones y de propietarios de un salón que existen.

Características adicionales de esta edición

Como parte de esta edición se ofrecen muchas características que lo ayudarán a dominar los conceptos y las técnicas clave.



CONCÉNTRESE EN

En el texto hay párrafos cortos en la columna externa que centran la atención sobre las destrezas y conceptos que le ayudarán a alcanzar sus metas. Las secciones **Concéntrese en** se enfocan en perfeccionar las destrezas técnicas y personales, el mejoramiento de la factura, la consulta con el cliente y el establecimiento de su clientela. Estos temas son la clave para su éxito como estudiante y como profesional.



¿SABÍA QUE...?

La sección proporciona información interesante que mejorará su comprensión del material del texto y concentran la atención en un punto en particular.



ACTIVIDAD

Los recuadros **Actividad** describen ejercicios prácticos en el salón de clases que le ayudarán a comprender los conceptos que se explican en el texto.



UNA SUGERENCIA

Estos consejos útiles llaman la atención sobre situaciones que podrían surgir y proporcionan formas rápidas de hacer las cosas. Busque estos consejos en el texto.



PRECAUCIÓN

Parte de la información es tan vital para su seguridad y la de sus clientes, que merece que se le dedique atención especial. Asegúrese de dirigir su atención a la información de los recuadros de **Precaución**.



AVISO DEL ORGANISMO REGULADOR ESTATAL

Este elemento lo alerta para que revise las leyes regionales y verifique los procedimientos y prácticas con reglamentaciones diferentes entre un estado y otro. Mientras estudia, es importante que contacte a los consejos estatales y los organismos reguladores regionales para saber qué está permitido y qué está prohibido. Su instructor le proporcionará la información necesaria para ponerse en contacto con las autoridades correspondientes.



RECURSOS EN INTERNET

Los **Recursos en Internet** le entregan direcciones de Internet donde puede encontrar más datos sobre un tema y referencias a sitios adicionales para obtener más información.



CONCÉNTRESE EN

Ser un buen compañero de equipo

Aunque cada persona esté preocupada por avanzar y tener éxito, un buen compañero de equipo sabe que nadie puede tener éxito solo. ¡Será verdaderamente exitoso si todo su salón es exitoso!



¿SABÍA QUE...?

Las autoclaves penetran los instrumentos contaminados mejor que los desinfectantes líquidos y ofrecen una destrucción completa de toda contaminación bacteriana, viral y fúngica.



ACTIVIDAD

Explore la Web para conocer procedimientos locales y estatales en relación con las autorizaciones de dispositivos eléctricos, luz y terapia láser. También observe las etiquetas, infórmese sobre las precauciones y advertencias en las distintas herramientas de peinado en su aula y en el hogar. Discuta sus observaciones en la clase.



UNA SUGERENCIA

Recuerde: Los profesionales del salón no pueden tratar ni recomendar tratamientos para infecciones, enfermedades o condiciones anormales. Los clientes con dichos problemas deben ser remitidos a un médico.



PRECAUCIÓN

No utilice corriente galvánica negativa en la piel de clientes que presenten vasos capilares rotos, acné pustular, presión sanguínea alta o implantes metálicos.



¡AVISO DEL ORGANISMO REGULADOR ESTATAL!

Asegúrese de cumplir siempre con las reglamentaciones de su estado para la certificación y el uso de láser y dispositivos de corriente eléctrica.



RECURSOS EN INTERNET

Para obtener más información acerca de la electricidad y la energía, visite el sitio Web de la Administración de la información energética de los EE. UU. eia.doe.gov o el sitio Web de la Biblioteca del Congreso loc.gov y escriba las palabras *electricidad* o *energía*.

Hay mucha confusión dentro de la industria de la belleza acerca del uso correcto de los sistemas higienizantes, que no es nada más que el uso de la línea higienizante en lo que hace el higienizante de higienización en la ciudad y higienizante, así como también higienizante, higienizante y higienizante. En un esfuerzo por clarificar estos términos, fundamentados, Milady optó por usar rigurosamente *Higienizante* en lugar de usar, que siempre es una mención e higiene (o higienización) en esta.

Cabe destacar que muchos profesionales de la cosmetología y asociaciones de la salud y bienestar de prevención de las enfermedades y epidemiología, como la Asociación profesional de control de infecciones y epidemiología, generalmente se refieren a estos términos como higienizante. En cambio, es más común que los profesionales del control de infecciones utilicen los términos *Higienizante*, *Higienizante* y *Higienizante*. Los profesionales de control de infecciones consideran que *Higienizante* es un término utilizado por personas que no son de cosmología de productos (como los higienizantes de mano).

El término *Higienizante* se define como un proceso mecánico (intergel) con jabón y agua y detergentes y que para eliminar toda la suciedad y los residuos visibles, además de muchos gérmenes causantes de enfermedades. La limpieza también elimina los virus similares que interfieren con la desinfección. La limpieza es lo que los cosmetólogos deben realizar antes de desinfectar.

El término *Higienizante* se define como un proceso químico a nivel seguro para reducir la cantidad de gérmenes que promueven enfermedades en superficies limpias.

El término *desinfectante* se define como un proceso químico que utiliza productos específicos para eliminar organismos perjudiciales en la superficie del ambiente.

Considere un escenario: usted es un estético nuevo de un salón que ofrece servicios de cuidado del cabello y las uñas. Al final del día, el gerente del salón le pide que limpie y desinfecte los espejos, las sillas, las toallas, los espejos, los espejos, los espejos y el equipo para pedicura. El gerente también le indica que revise la información sobre la limpieza y desinfección en el libro de reglas del salón. Cual sea lo importante que se sigue los procedimientos adecuados de limpieza y desinfección en el salón. Tercer capítulo le proporcionará los principios y prácticas necesarias para cumplir con estos.

¿por qué estudiar
CONTROL DE INFECCIONES: PRINCIPIOS Y PRÁCTICAS?

Los cosmetólogos deben estudiar y comprender bien los principios y prácticas del control de infecciones porque:

- Para ser un profesional con conocimientos, exitoso y responsable en el campo de la cosmetología, debe conocer los tipos de patógenos que causan enfermedades y que puede encontrar en el salón.
- La comprensión de los conceptos básicos de limpieza y desinfección, además del cumplimiento de las normas federales y estatales, lo ayudará a usted y a los clientes.
- Conocer los productos de limpieza y desinfección que utiliza y la forma de usarlos lo ayudará a mantener su seguridad, la de los clientes y la del salón.

20-12

REESTRUCTURACIÓN DE RIZOS (PERMANENTES DE RIZOS DE RIZOS SUELTOS)

IMPLEMENTOS Y MATERIALES

Identifique todos los implementos, materiales e instrumentos que se mencionan a continuación:

- Condicionador
- Alisador de "tiro" en crema
- Botella aplicadora
- Brocha aplicadora
- Champú de limpieza profunda suave
- Crema de base protectora
- Corona plástica para el procesamiento
- Diademas desechables
- Loción de ancladura de "tiro"
- Tubo de vidrio o plástico
- Pene de cola
- Pene de dientes largos

PREPARACIÓN | PROCEDIMIENTO

Desarrollo:

15-1 Procedimiento frente al cliente

PREPARACIÓN

El cliente se ha lavado con abundante de champú y se ha lavado con los permisos de color según las instrucciones de uso en su etiqueta.

1. Realice un análisis del cabello y el cuero cabelludo. Realice pruebas de porosidad y elasticidad. Recuerde, este procedimiento requiere que el cabello y el cuero cabelludo estén completamente secos. Muchas instrucciones del cliente indican que se necesitan aplicar un champú antes del servicio de rizo suelto. De ser así, cubra al cliente para el lavado, aplique champú suave y seque el cabello con una toalla. Evite tirar el cuero cabelludo del cliente.

2. Vuelva a cubrir al cliente para el servicio químico.

3. De acuerdo con la recomendación del fabricante para la prueba preliminar de la hebra, realice para determinar el tiempo adecuado y el patrón de rizo antes de aplicar en toda la cabeza. Realice el tiempo para el alisador de "tiro" en crema, la composición utilizada y el tamaño del bigul.

¿Por qué estudiar esto?

Milady conoce, comprende y valora la emoción que sienten los estudiantes por explorar las tendencias más emocionantes y recientes en cortes de cabello, peinados y coloración. Además, sabemos que en ocasiones los estudiantes se impacientan al dedicar tiempo para aprender los conceptos básicos de la profesión. Para ayudarlo a comprender por qué estudia el material de cada capítulo y para ayudarlo a determinar el papel que desempeñará en su futura carrera como cosmetólogo, Milady incorporó esta nueva sección en cada capítulo. La sección incluye tres o cuatro puntos importantes que le indican por qué es importante el material y cómo lo utilizará en su carrera profesional.

Procedimientos

Todos los procedimientos paso a paso ofrecen instrucciones claras y fáciles de comprender y numerosas fotografías para aprender las técnicas. Al comienzo de cada procedimiento, encontrará una lista de los implementos y materiales necesarios, además de cualquier preparativo que deba efectuarse antes de comenzar. En la introducción de cada procedimiento, encontrará fotografías que muestran el resultado final.

En las ediciones anteriores, los procedimientos interrumpían el flujo del contenido principal, lo que a veces hacía necesario que los lectores hojearan muchas páginas antes de continuar su estudio. Para evitar esta interrupción, todos los procedimientos se trasladaron a una sección especial de **Procedimientos** al final de cada capítulo.

Para los estudiantes que desean revisar un procedimiento en el momento que se menciona en el contenido principal, Milady incorporó iconos de Procedimiento. Estos iconos aparecen donde se menciona cada procedimiento dentro del contenido principal del capítulo y lo llevan al número de página en donde aparece el procedimiento completo.

Preguntas de revisión

Cada capítulo termina con preguntas elaboradas para verificar su comprensión de la información del capítulo. Su instructor puede pedirle que escriba las respuestas en casa o que las responda en forma oral en la clase. Si tiene problemas al responder una pregunta de repaso del capítulo, regrese al capítulo para repasar el material y luego inténtelo de nuevo. Las respuestas de sus **Preguntas de Revisión** están en la *Guía para el administrador del curso*.

Conozca al equipo

Director creativo



© Ted Gibson

Ted Gibson

“La belleza es individual”

Ted Gibson es uno de los peluqueros de celebridades y pasarela más buscado del negocio. Su trabajo ha aparecido en publicaciones como *Vogue*, *Harper's Bazaar*, *Elle*, *Marie Claire*, *Vanity Fair*, *People StyleWatch*, *W* y *Allure* y en desfiles de moda

como los de Chanel, Prada y Dolce & Gabbana. Además tiene una enorme influencia y presencia en la Semana de la Moda de Nueva York, tanto en otoño, como en primavera, ya que se ocupa del peinado para las mejores marcas de diseñadores de moda estadounidenses, incluidas Rachel Roy, Carmen Marc Valvo y Lela Rose. Tal vez Ted es más conocido por peinar a famosos como Lupita Nyong'o, Anne Hathaway, Debra Messing, Angelina Jolie, Ashley Greene, Joy Bryant, Zoe Saldana, Emma Watson, Gabrielle Union y muchos más.

Si tenemos en cuenta sus antecedentes, no es sorpresa que el increíblemente exitoso salón Flatiron de Ted, en la ciudad de Nueva York, sea frecuentado por modelos, actrices y aficionados a la moda y la belleza, así como también por mujeres que adoran su ambiente moderno y su toque discreto y realista de estilo elegante. El Fort Lauderdale, en Florida, es el salón más nuevo de Ted Gibson ubicado en el W Hotel y fue inaugurado en noviembre de 2011. Ted también fue el gurú del cabello

local en el programa del canal TLC *No te lo pongas* hasta 2013 y actuó como el responsable de las transformaciones que cambiaban la vida de los participantes.

Además de todo eso, su lujosa línea ofrece productos únicos e innovadores que han captado seguidores fieles y han sido distinguidos con premios y galardones de la industria. Sus productos, que incluyen champús, acondicionadores y productos para peinado fueron un éxito inmediato y se agotaron en cuestión de horas en QVC. Las bandas para el cabello de Ted Gibson se han convertido en un producto de culto y en un básico de los armarios entre los famosos, los editores y los clientes del salón en todo el mundo.

Nacido en Texas y criado en una familia militar, Ted se mudó de un lugar exótico a otro y vivió en Alemania, Hawái y Japón. Esta experiencia le abrió un mundo completamente nuevo, ya que aprendió a apreciar la belleza de las diferentes culturas a temprana edad. Al regresar al estado de la estrella solitaria, Ted siguió su pasión y comenzó la carrera de sus sueños.

Como influyente estilista, Ted es un colaborador frecuente en *The Today Show* y también ha aparecido en *Oprah*, *The Insider*, *Good Morning America*, *Inside Edition*, *Entertainment Tonight*, *The Early Show*, *FOX News*, *CNN American Morning* y *ABC News*.

Hoy, Ted divide su tiempo entre el trabajo con sus clientes, la administración de los salones Ted Gibson y la creación de nuevos productos. Su carrera como estilista de famosos, de editorial, pasarela y moda sigue prosperando y lo lleva por todo el mundo, donde la belleza de las diferentes culturas lo inspira y donde los proyectos nuevos e inspiradores lo desafían y le brindan plenitud.

Colaboradores



© Jason Backe

Jason Backe

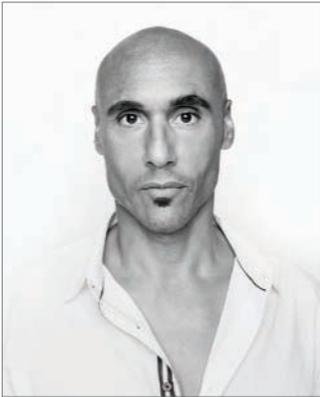
Capítulo 21 Coloración
Capítulo 32 El salón como negocio

A lo largo de su carrera, Jason Backe se ha establecido como un artista del color consumado. Es uno de los expertos en coloración del cabello más buscados de Nueva York y Florida, y su libro de citas en los salones Ted Gibson,

cuya propiedad comparte con Ted Gibson, está siempre completa. Jason considera el color del cabello como una expresión de la belleza personal y se preocupa mucho por los detalles y el compromiso impecable con el cuidado del cliente. Jason ha trabajado con celebridades como Renée Zellweger, Anne Hathaway, Ashley Greene, Christina Ricci, Elettra Wiedemann Rosselini y Lake Bell.

Jason comenzó su carrera estudiando y trabajando en el Aveda Institute Minneapolis desde donde viajó por el mundo para formar estilistas, propietarios de salones y gerentes en técnicas de corte y coloración de cabello, y diseño del negocio. Hace poco fue nombrado por L'Oréal Professionnel como Colorista de famosos y fue uno de los

primeros expertos en coloración en adoptar su color de cabello sin amoníaco INOA. Está en el Consejo asesor de color de The Colorist y forma parte del Intercoiffure America/Canada Color Council. En la actualidad, también guía y motiva a su propio equipo en el salón ted gibson. Como Director ejecutivo de tedgibsonbeauty, Jason está íntimamente involucrado con la creación de los productos ted gibson, que rápidamente están ganando a fieles seguidores. Conocida por su originalidad e innovación, la línea ha sido reconocida con varios galardones y premios de publicaciones famosas como *Women's Wear Daily* y *Redbook*.



Carlos Cintron

Capítulo 1 Historia y oportunidades profesionales

Capítulo 16 Corte de cabello

Capítulo 17 Peluquería

Reconocido por sus excepcionales habilidades de presentación y peinado, Carlos Cintron está entre

los mejores peluqueros del mundo. Ganó fama al comienzo del milenio cuando se convirtió en el peluquero del año 2002-2003 en el renombrado Toni&Guy™.

La carrera de Carlos en el área del cabello se desarrolló en Toni&Guy™, donde comenzó como asistente del fallecido Guy Mascolo. Progresó lentamente a través de los legendarios esquemas de formación de la compañía para ser parte de International Creative Team, donde transmitió su experiencia y sus ideas creativas a los peluqueros del mundo.

Carlos luego fue convocado para unirse al Equipo TIGI Session, donde lo apadrinó el hermano menor de Guy, el tres veces ganador del premio al Peluquero británico del año, Anthony Mascolo. Trabajó en la Semana de la moda para algunos de los diseñadores más famosos y viajó alrededor del mundo para compartir las últimas colecciones y tendencias inspiradas por la moda. Asimismo, Carlos trabajó en algunos de los desfiles de moda más importantes, como peluquero y como consultor. Algunos de los festivales fueron Badgley Mischka, Narciso Rodriguez, Custo Barcelona, Christopher Kane, Millie, Richard Chai, Lacoste, Catherine Malandrino, Nicole Miller, Pringles y Halston, entre otros. Entre sus clientes hay celebridades y algunas de las modelos más importantes de la industria de la moda.

En 2011, Carlos ganó la categoría Textura en los premios North America Hairstyling y fue finalista del Peluquero del año. Ha aparecido en programas de televisión nacionales para realizar transformaciones, y su trabajo ha sido publicado en revistas de alta costura y en editoriales, tales como *Numero*, *Nylon*, *Marie Claire* y *Vogue España* entre otros.

Diane DaCosta

Capítulo 18 Trenzas y extensiones trenzadas
Capítulo 19 Pelucas y adiciones de cabello

Diane DaCosta es una experta en textura de rizos y autora de *Rizos texturados, La mejor guía para mantener y peinar el cabello natural* (Simon & Schuster, Junio 2004) y colaboradora en *Cuidado esencial y trenzado del cabello natural de Milady* (Milady, una división de Cengage Learning®, 2014).

Con más de 25 años en el negocio de la belleza, Diane ha puesto a la vanguardia estilos de rizos innovadores en el actual movimiento del cabello multitexturado. Famosa diseñadora del cabello de las estrellas, ella ha tenido el placer de trabajar con artistas y celebridades, incluidos el ganador de siete premios Grammy, Lauryn Hill, los Fugees, el actor aclamado por la crítica, Blair Underwood, la estrella de rock, Lenny Kravitz y muchos más.

Los estilos vanguardistas de Diane han decorado las páginas de publicaciones como el *New York Times*, *EBONY*, *ESSENCE*, *British Elle*, *French Vogue*, *Heart & Soul*, *JUICY*, *The Source*, *InStyle*, *Latin Girl*, *Latina.com*, *O Magazine*, *Rolling Stone*, *Sophisticates Black Hair*, *Vibe*, y *UPTOWN*. También fue la primera editora del cabello de la revista *Honey*. Actualmente, Diane es la propietaria y directora creativa de Simplee BEAUTIFUL, una boutique de accesorios y peluquería de lujo en Westchester, Nueva York.

Diane es también la fundadora y directora ejecutiva de Beautiful Fund, LLC. Beautiful Fund, LLC, es una firma de marketing y consultora creativa que ofrece desarrollo conceptual, publicidad y creación de marca, presentación como invitado, charlas inspiradoras y desarrollo educativo. Más recientemente, Diane fue nombrada peluquera oficial de Carol's Daughter y fue parte del panel de expertos en el concurso de belleza Transition Me de Carol's Daughter. En este nuevo rol, Diane desarrolla contenido para el sitio web del Movimiento de transición de Carol's Daughter, que se dedica a apoyar el estilo de vida de transición.



© Mizani

C. Jeanine Fulton

Capítulo 2 Habilidades prácticas

Capítulo 3 Su imagen profesional

Capítulo 4 Comunicación para alcanzar el éxito

C. Jeanine Fulton causa impacto en miles de profesionales todos los años a través de su pasión por escribir y hablar. Posee una habilidad única para relacionarse con públicos de todas las edades. Con el slogan "¡La educación entretenida es la mejor motivación!", Jeanine enseña y crea programas de desempeño y motivación para escuelas, universidades, corporaciones y organizaciones sin fines de lucro.



Luego de completar sus estudios de grado en Marketing en 1994, Jeanine siguió una carrera en el campo de la cosmetología. Además obtuvo un diploma en Administración de empresas de la Universidad Nova Southeastern en 1999. Jeanine combinó su habilidad para el marketing y la cosmética,

y se convirtió en consultora de una de las empresas de servicios para salones más importantes del mundo.

En 2004, Jeanine fundó Persona Market Enterprises, una empresa dedicada a mejorar las marcas a través de la educación y la formación. Jeanine es también la autora de *Industry In:Site, 101 Top Beauty Careers*, una guía profesional única.



Dr. Roychen Joseph

Capítulo 11 Propiedades del cabello y del cuero cabelludo

Capítulo 12 Conceptos básicos de química

Capítulo 13 Conceptos básicos de electricidad

El Dr. Roychen Joseph es el vicepresidente de investigación y desarrollo de

Farouk Systems, Inc., en Houston, Texas. Tiene más de 17 años de experiencia en la industria del cuidado personal en el campo de la formulación y la fabricación. Durante su carrera, introdujo cientos de productos innovadores en el mercado del cuidado personal en Estados Unidos y en el mundo.

El Dr. Joseph obtuvo un título de grado en química, un máster en química orgánica, un máster en polímeros industriales y un doctorado en química otorgados por prestigiosas universidades de la India y de la Oklahoma State University. Tiene varias publicaciones de investigación en revistas afines. Es miembro activo de la Sociedad Norteamericana de Químicos (ACS, American Chemical Society) y de la Sociedad de Químicos Cosméticos (Society of Cosmetic Chemists).

Mary Ann Kilgore

Capítulo 30 Cómo prepararse para la certificación y el empleo

Capítulo 31 En el empleo

Mary Ann Kilgore es una cosmetóloga certificada con experiencia y posee un Máster en psicología organizativa

industrial. Abrió un salón de servicios completos cinco años después de graduarse. Con experiencia como propietaria de salón y más de 12 años de dedicación como estilista, claramente se relaciona con el rol de ser gerente en una industria creativa.

En 1999, Mary Ann desvió su carrera hacia el campo corporativo y aún mantiene una pequeña clientela. Con más de 12 años de experiencia en desarrollo corporativo, Mary Ann ha diseñado y creado una amplia gama de soluciones de aprendizaje para equipos en 500 compañías incluidas en Fortune de áreas como finanzas, recursos humanos, servicio al cliente, operaciones, fabricación y la industria de la belleza.

En 2010, Mary Ann regresó a la industria de la belleza en el rol de Gerente de formación internacional para Minx Nails, Inc. Ahora trabaja como experta en tecnología de uñas en su estudio de Laguna Beach, California y es docente contratada en Minx Nails.

Mary Ann está comprometida con Milady desde 2010 y contribuye al diseño de formación para la plataforma en línea. Como autora de manuscritos para materias relacionadas con las ventas y el liderazgo en belleza, también ha trabajado como colaboradora para dos libros de texto clave, *Cosmetología estándar de Milady* (Milady, una división de Cengage Learning®, 2012) y *Tecnología de uñas estándar de Milady* (Milady, una división de Cengage Learning®, 2015). En 2012, terminó la revisión del producto para profesionales, *Administración básica para salones y spas* (Milady, una división de Cengage Learning®, 2012).

Dr. Mark Lees

Capítulo 7 Estructura, crecimiento y nutrición de la piel

Capítulo 22 Depilación

Capítulo 23 Faciales

El Dr. Mark Lees es uno de los especialistas en el cuidado de la piel más destacado del país y un orador y desarrollador de productos galardonados. Se ha dedicado activamente a

la práctica clínica del cuidado de la piel durante más de 20 años en su salón en Florida, el cual ha ganado varios premios y está autorizado por CIDESCO. También ha obtenido muchos reconocimientos de parte de los lectores de *Pensacola News-Journal*, incluidos *Mejor facial*, *Mejor masaje* y *Mejor lugar para relajarse*.



Sus galardones profesionales son numerosos e incluyen el premio al Esteticista del año, de la *American Salon Magazine*, el premio Les Nouvelles Esthétiques Crystal, el premio Dermascope Legends, el premio a la Formación destacada Rocco Bellino de la Asociación de cosmetología de Chicago, Mejor curso de la Expo internacional de belleza de Long Beach y, hace poco, en 2012 el premio Esthetics International Humanitarian de la Conferencia del sur sobre spas y salones. El Dr. Lees también se incorporó al salón de la fama de la Asociación Nacional de Cosmetología.

El Dr. Lees es socio de la Sociedad de Químicos Cosméticos (SCC, Society of Cosmetic Chemists) y autor del famoso libro *Skin Care: Beyond the Basics (El cuidado de la piel: más allá de lo básico)*, ahora en su cuarta edición; *The Skin Care Answer Book (El libro de las respuestas al cuidado de la piel)*; y el recientemente lanzado *Clearing Concepts: A Guide to Acne Treatment (Conceptos de belleza: guía para el tratamiento del acné)*.

El Dr. Lees obtuvo un doctorado en ciencias de la salud, una maestría en ciencias de la salud y un diploma internacional de CIDESCO. Tiene licencia para ejercer tanto en Florida como en el estado de Washington. Su línea de productos para piel problemática, sensible y dañada por el sol está disponible en los mejores salones y clínicas de los Estados Unidos.



Veronique Morrison

Capítulo 14 Principios del diseño de peinados
Capítulo 15 Cuidado del cuero cabelludo, lavado con champú y acondicionadores

Veronique Morrison es una profesional con más de 20 años en la industria que ha logrado el éxito gracias a su

avanzada formación, las oportunidades, las habilidades creativas y técnicas, y su pasión por el negocio de la belleza.

Las habilidades creativas y técnicas de Veronique combinan un conocimiento avanzado con el talento en materia de química del cabello natural, reformación de rizos, corte y peinado. Sus comentarios pueden ser leídos en las secciones de tutoriales y editorial de publicaciones de la industria, como *Modern Salon*, *Behind the Chair.com*, *On Paper*, *Sophisticates Black Hair* y *Essence*, junto con varias revistas digitales, entre las que se encuentran *Naturally Curly.com*, *Behind the Chair.com* y *Essence.com*.

Además de garantizar una avanzada experiencia técnica, trabaja para mejorar la presentación creativa del peluquero profesional. Su fervor es la formación y el desarrollo de habilidades, así como también el fomento de la conciencia del consumidor en el mercado del cabello texturado. “Lo que más quiero es ser parte de la historia de éxito en la formación de peluqueros más progresistas, consumidores más informados y negocios de salones más sustentables”, afirma Veronique.

Aliesh Pierce

Capítulo 24 Maquillaje facial

Aliesh Pierce posee diversos antecedentes en formación, incluidos el haber estudiado administración de empresas en la universidad Fisk, Historia del arte en la Universidad de Houston y lengua italiana en la Escuela de estudios internacionales. Es la autora de la *Milady's Aesthetician Series: Treating Diverse Pigmentation (Serie de esteticistas de Milady: Tratamiento de diversas pigmentaciones)* (Milady, una división de Cengage Learning®, 2013). Con más de 25 años de experiencia en la industria de la belleza, Aliesh es artista del maquillaje, esteticista y consultora de fabricantes de cosméticos. Su trabajo ha aparecido en una variedad de revistas, tales como *Elle*, *Vogue*, *Essence* y *Les Nouvelles Esthétique*. Aliesh habitualmente comparte sus conocimientos con esteticistas en diversas convenciones, como el Congreso internacional de estética y spa, la expo Spa and Resort y la Alianza de formadores en cosmetología. Como asesora, ayudó a Jafra Cosmetics International a ampliar su gama de colores al crear una línea de productos para el mercado afroamericano y lanzó nuevos productos en los Estados Unidos y Europa. Aliesh continúa trabajando como consultora independiente y brindando sus conocimientos a marcas nuevas y establecidas.



Fotografía de Neil A. France

Alisha Rimando Botero

Capítulo 9 Estructura y crecimiento de las uñas
Capítulo 10

Enfermedades y trastornos de las uñas
Capítulo 25 Manicura
Capítulo 26 Pedicura
Capítulo 27 Uñas postizas y apliques
Capítulo 28 Realces para uñas de monómero líquido y polímero en polvo
Capítulo 29 Geles curados con luz

Alisha Rimando Botero es reconocida como una de las expertas líderes en capacitación y educación de la industria del cuidado de las uñas. En sus dos primeros años como educadora, Alisha impartió clases en más de 100 escuelas de belleza y escuelas técnicas vocacionales de los Estados Unidos. A medida que se expandía internacionalmente, su enfoque se centró en Asia, donde dedicó ocho años a la implementación de programas de capacitación artística y estrategias de marketing que han llevado a la apertura de más de 100 salones profesionales para el cuidado de las uñas.



© Alisha Rimando Botero

y siete escuelas en Japón, logrando la expansión del mercado hasta liderar la industria de las técnicas del arte de uñas.

A lo largo de más de 19 años de experiencia, ha sido oradora motivacional y especialista de plataforma en miles de eventos educativos y promocionales, ha participado en más de 100 competencias de uñas en todo el mundo y ha ganado en Campeonato mundial en 2005. Ha protagonizado varios videos y ha participado en más de 150 publicaciones de comercio y belleza y en blogs de todo el mundo.

A lo largo de los años, Alisha ha llamado la atención de grandes fabricantes de la industria, emprendedores de pequeños negocios, franquicias de salones y asociaciones para el cuidado de las uñas y de belleza. Ha trabajado con químicos de investigación y desarrollo para crear una gran cantidad de productos artificiales de realce para uñas, cuidado de la piel y tratamientos de cutículas con nanotecnología, colecciones de esmaltes y tratamientos para las uñas naturales. Una de sus líneas de productos innovadores recibió un premio ABBIE de la industria por mejor envase y varios otros fueron reconocidos con premios de preferencia de los lectores como los mejores productos nuevos.

La posición actual de Alisha como Vicepresidente ejecutiva de Artistic Nail Design le permite continuar su pasión por el desarrollo de productos, así como también de equipos docentes de renombre en todo el mundo y programas de formación para artistas de uñas a nivel mundial.



© Leslie Roste

Leslie Roste

Capítulo 5: Control de infecciones: Principios y prácticas

Capítulo 6 Anatomía y fisiología

Capítulo 8 Enfermedades y trastornos de la piel

Leslie Roste, enfermera titulada y autorizada, se graduó en la Universidad de Kansas, donde estudió

Enfermería y Microbiología. Trabajó en varios puestos de enfermería, incluido el de Enfermería obstétrica y control de infecciones en el área de la ciudad de Kansas antes de comenzar a trabajar en la industria de la cosmetología. Su principal objetivo en la industria ha sido la salud y la seguridad en el entorno de la belleza profesional y la formación general en las ciencias relacionadas. Ha escrito muchos artículos para publicaciones como *Modern Salon* y *NAILS Magazine* y ha disertado en audiencias grandes y reducidas sobre el control de infecciones en el ambiente laboral, las normas mínimas de salud y seguridad, y la certificación basada en la seguridad. Está muy involucrada con la industria en todos los niveles, desde estudiantes a legisladores, al asegurar que los servicios de la industria de la belleza profesional se realicen de manera segura.

Leslie actualmente trabaja para el Comité nacional de estandarización de programas profesionales (NACCAS,

National Career Programs Standardization Committee), la Coalición de profesionales de la belleza para la educación y la reforma legislativa, y el Comité de Educación NIC (NIC Education Committee). Ella también pasa gran parte de su tiempo trabajando con estados individuales en la actualización y revisión de reglas y/o legislación en torno del Control de infecciones en la Industria de la belleza profesional. Hace poco escribió y lanzó una certificación de Control de infecciones basada en la Web que ya ha otorgado certificados a más de 9.000 profesionales y estudiantes y que está siendo muy usada en todas las escuelas.

Ronald Williams

Capítulo 20: Servicios de textura química

Ronald Williams (también conocido como el Dr. Ron) es muy buscado por famosos, miembros de la alta sociedad y por prestigiosas compañías de cuidado del cabello por su experiencia y conocimiento en relación con la relajación y el



© Ronald Williams

cuidado posterior del cabello. Es la persona a la que recurren editores de belleza y blogueros en busca de consejos para el cuidado del cabello. El Dr. Ron viaja por Estados Unidos y América Latina para enseñar desde una perspectiva científica con principios de diseño de peinados. Su slogan para el cuidado del cabello es simple: "Buen cuidado para el cabello es la norma por la cual el buen diseño y el estilo del cabello se vuelve real para todas las mujeres". Ha escrito trabajos de investigación e informes técnicos sobre el cabello texturado y relajado a lo largo de su carrera de 30 años.

Las publicaciones impresas del Dr. Ron incluyen, pero no se limitan a *Essence*, *Ladies Home Journal*, *People Style Watch*, *Modern Salon*, *People*, *Juicy* y *Elle*. Su presencia en línea es eterna e impresionante, lo que incluye sus videos de formación en compañías de cosmética de marca.

El Dr. Ron posee un doctorado en educación, un máster en ciencia y un título de grado en comunicación. Tiene licencia para ejercer la cosmetología en el estado de Nueva York.

Autores colaboradores de la edición anterior de Cosmetología Estándar de Milady

Catherine M. Frangie

Frank Shipman

Colleen Hennessy

Bonnie Sanford

Dr. Mark Lees

Victoria Wurdinger

Alisha Rimando Botero

Reconocimientos

Milady reconoce con gratitud y respeto a los profesionales que han ofrecido su tiempo para contribuir con esta edición de *Cosmetología estándar de Milady* y desea expresar su enorme gratitud a las siguientes personas que desempeñaron una función invaluable en la creación de esta edición:

- *Milady desea agradecer especialmente a Ted Gibson y al equipo del salón ted gibson por su increíble apoyo y sus hermosos peinados y estilos de coloración en las modelos de la portada. El resultado final de la portada y de los inicios de cada capítulo es la prueba de las avanzadas y versátiles habilidades que el equipo tiene en realidad. Gracias a Natalie Di Benedetto, Courtney Nischan y muchos más por la brillante sesión fotográfica.*
- A Phyto Universe de Nueva York, NY, que junto con su personal, acogieron al equipo de Milady para realizar la sesión fotográfica a gran escala de esta edición y que fueron amables, acogedores y hospitalarios de todo corazón con todo nuestro equipo, modelos y estilistas.
- Al dúo dinámico, Yuki y Joseph Paradiso, por su brillante visión fotográfica y artística que capturó la esencia de cada modelo y su estilo de cabello. Gracias a todos por su dedicación al proyecto, por atender las llamadas para el casting y soportar las andanzas en la preparación de esta maravillosa sesión fotográfica. Su guía, profesionalismo y creatividad resuenan en cada imagen.
- Tom Carson, fotógrafo profesional, por sus fantásticos cortes terminados y fotografías de peinados, los que realmente mejoran la calidad de estas páginas y de seguro sirven de inspiración a los lectores.
- Al fotógrafo profesional de la edición anterior, Yanik Chauvin, cuya experiencia fotográfica ayudó a crear muchas de estas páginas.
- A Dino Petrocelli, Joseph Schuyler y Paul Castle, fotógrafos profesionales, por su experiencia fotográfica en muchas de las fotos de los capítulos de tecnología del cuidado de las uñas y de comunicación.
- A Margina Dennis, artista profesional en maquillaje, por sus aplicaciones de maquillaje de inspiración artística en el interior y las fotos de procedimientos para mejorar los peinados finales.
- A Valenté Frazier, artista de maquillaje de famosos y ganadora del premio EMMY, por su asombrosa colaboración de energías creativas junto a Milady y los salones de belleza ted gibson para dar a las modelos una gran variedad de apariencias en el inicio de los capítulos y las fotografías de la portada.
- A Ianthe Foushee, James Le Bosquet, Ron Williams y Angela Carroll por su trabajo de corte y peinado frente a y fuera del alcance de la cámara, su enfoque innovador y el amor por la industria de la belleza.
- A Jason Backe y Jennifer McDougall por su entusiasmo frente al trabajo y su enfoque innovador en relación con la coloración.
- A Carlos Cintron, por su trabajo de corte y peinado en video, su capacidad para escribir y su pasión por la enseñanza de la cosmetología.

- A Diane DaCosta y Courtney Harris, peluqueras profesionales, por sus estilos de trenzado creativos que aparecen en esta edición.
- A Alish Pierce y Neil France por su colaboración en las fotografías de la aplicación del maquillaje, que son una novedad en esta edición.
- A Alyssa Hardy, estilista de moda en la sesión fotográfica, por pasar tanto tiempo seleccionando y preparando conjuntos y accesorios de joyas para crear la presentación general de los estilos finales de las modelos.
- A Carmen Marc Valvo, famosa diseñadora de moda, por permitirnos amablemente usar los fabulosos conjuntos y accesorios que se muestran como parte de la portada y en las fotografías al inicio de los capítulos.
- Un gran agradecimiento a las numerosas modelos que amablemente nos permitieron cortar su cabello, peinarlo y transformarlas para lograr la apariencia final que ayudaría a educar a los futuros profesionales de la belleza. ¡Les agradecemos por ayudarnos a lograr que esto sea posible!

Proveedores de productos

- **A CosmoProf Beauty Supply** por proporcionar la mayoría de las herramientas, los implementos y los insumos que se utilizaron y fotografiaron en esta edición.
- **A WELLA SCHOOL PROGRAMS, la división de Salón profesional de P&G**, por brindarnos generosamente las ayudas para el peinado y los productos de depósito usados durante la sesión fotográfica.
- **A L'Oréal Professionnel USA** por proporcionarnos generosamente su talento de video, depósito y coloración en la sesión fotográfica.
- **A ted gibson beauty** por proporcionarnos técnicos talentosos en la sesión fotográfica.
- **A 4420 Hand Crafted Precision Shears®** y a Micheal Mailman por proporcionar generosamente las tijeras y los implementos cortantes utilizados y fotografiados en la sesión fotográfica.
- **A Sally Beauty Company®** por proporcionar la mayoría de las herramientas, los implementos y los insumos que se utilizaron y fotografiaron en esta edición.
- **A KERATAGE®** y a Carlos Cintron por proporcionarnos generosamente las ayudas para el peinado y los productos de depósito usados durante la sesión fotográfica de esta edición.
- **A Jane Carter Solution** por proporcionarnos productos para el cabello natural, tales como champús nutritivos, acondicionadores, sueros, aerosoles para la definición de rizos y más.
- **Al salón de belleza Ebony Styles**, de Manhattan, NY, por brindar productos de servicio de textura química rápidamente al momento del anuncio.
- **A Burmax Company** por proporcionar la mayoría de las herramientas, los implementos y los insumos que se utilizaron y fotografiaron en esta edición.
- **A Shark Fin Shear Company y Randy Ferman** por proporcionar generosamente algunas de las tijeras y los implementos cortantes utilizados y fotografiados en esta edición.

- **A CARMEN MARC VALVO** por permitirnos amablemente usar la moda clásica y los accesorios que se muestran como parte de la portada y en las fotografías al inicio de los capítulos.
- **A Cinderella Hair Extensions** por proporcionarnos una variedad de extensiones de cabello que se muestran en el Capítulo 18, Trenzas y extensiones trenzadas.

Revisores de Cosmetología Estándar de Milady

Equipo Arrojo, de Arrojo Education, Nueva York, NY
 Barbara Acello, Innovaciones en el cuidado de la salud, Denton, TX
 Frances Archer, la Asociación de Carolina del Sur de artes cosméticas, Columbia, SC
 Cynthia L. Brink, Halo Salon, Costa Mesa, CA
 Jenny Bubloni, Lake County High Schools Technology Campus, Round Lake Beach, IL
 Krystal A. Buscko, Cosmetology Careers Unlimited College of Hair Skin and Nails, Cloquet, MN
 Peggy Braswell, Southeastern Technical College, Swainsboro, GA
 Robin Roberts Cochran, Gadsden State Community College-Ayers Campus, Anniston, AL
 Lisa W. Crawford, Bellefonte Academy of Beauty, Maysville, KY
 Chandra Crosby, Evergreen Beauty College, Lynnwood, WA
 Kimberly Cutter, Savannah Technical College, Savannah, GA
 Lara Dellomodarme, Tricoci University of Beauty Culture, Vernon Hills, IL
 Corrine Denise Edwards, Couture Hair Design & Training, LLC, Temple Hills, MD
 Janice Fenner, Central Carolina Community College, Raleigh, NC
 Eric Fisher, Eric Fisher Academy and Eric Fisher Salons, Wichita, KS
 Lauren Geller, Evergreen Beauty College, Everett, WA
 Regina Gilliland, Salon Institute of Northeast Alabama Community College, Cleveland, AL
 Lauren Gillis, Kent Career College, Grand Rapids, MI
 Jennifer Hain, Columbia Montour AVTS, Middleburg, PA
 Linda B. Hairr, Southeastern Technical College, Swainsboro, GA
 Donna Haynes, Houston Training Schools, Missouri City, TX
 Cindy Heidemann, ABC School of Cosmetology, Esthetics & Nail Technology Inc., Lake in the Hills, IL
 Jean Hoffer, Capital Region Career and Technical School, Saratoga Springs, NY
 Donna Joy, Ocean County Vocational School, Dundee, NY
 Mike Kenamer, Kenamer Media Group, Inc., Henager, AL
 Shimika Kennison, Entourage Institute of Beauty, Leawood, KS

Becky Kunc, College of Hair Design, Lincoln, NE
 Danielle Lawson, Innovations Styling Group, Columbia, SC
 Patricia Lemke, Mid-State Technical College, Stevens Point, WI
 Kelly M. Lisa, Cutting Edge Academy, Vernon, NJ
 Patricia Marlene, Eric Fisher Academy and Eric Fisher Salons, Wichita, KS
 Yolanda R. Matthews, Eye's of Distinction Beauty & Spa Therapy Institute, Houston, TX
 Janet McCormick, Medinail Learning Center, Frostproof, FL
 Julie Mead, EQ School of Hair Design, Omaha, NE
 Sandra Alexcae Moren, Chiron Marketing Inc. Alberta, Calgary, Canadá
 Linda Mottishaw, The School of Hairstyling (Pocatello Beauty Academy, Inc.), Chubbuck, ID
 Ernestine J. Peete, Tennessee Technology Center en Memphis, Memphis, TN
 Sandra Peoples, Pickens Technical College, Aurora, CO
 Leslie Roste, King Research, Prairie Village, KS
 Wendy Schalk-Cooke, Arts & Technology Centre, Selkirk, Manitoba, Canadá
 Nancy Schmidt, Capital Region Career and Technical School Schoharie Campus, Pattersonville, NY
 Linda Schoenberg, Regency Beauty Institute, St Cloud, MN
 Yvette Seils, Continental School of Beauty, Henrietta, NY
 Donna Simmons, Tulsa Tech, Collinsville, OK
 Madeline Udod, Retired Eastern Suffolk BOCES, Farmingville, NY
 Tamara Yusupoff, Bellus Academy, San Diego, CA

Panel asesor de control de infecciones de Milady

Agradecimientos especiales para los siguientes miembros de panel por revisar y contribuir con el Capítulo 5, Control de infecciones: Principios y prácticas:

- Barbara Acello, M.S., R.N., Denton, TX
- Mike Kenamer, Ed.D., Director de desarrollo de la fuerza laboral y capacitación práctica, Northeast Alabama Community College, AL
- Janet McCormick, M.S., Cidesco, FL
- Leslie Roste, R.N., Directora nacional de educación y desarrollo de mercado, King Research/Barbicide, WI
- Robert T. Spalding, Jr., DPM, TN
- David Vidra, CLPN, WCC, MA, Presidente de Health Educators, Inc., OH

PARTE **1** ORIENTACIÓN

1 HISTORIA
Y OPORTUNIDADES
PROFESIONALES

2 HABILIDADES
PRÁCTICAS

3 SU IMAGEN
PROFESIONAL

4 COMUNICACIÓN PARA
ALCANZAR EL ÉXITO





1



HISTORIA Y OPORTUNIDADES PROFESIONALES

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Al finalizar este capítulo, podrá:

OA¹

Describir el realce de la apariencia y cómo se relaciona con la cosmetología.

OA²

Reconocer el modo en el que la historia de la cosmetología afecta las tendencias.

OA³

Enumerar varias de las oportunidades profesionales disponibles para los profesionales de la belleza con licencia.

RESUMEN

¿POR QUÉ ESTUDIAR LA HISTORIA DE LA COSMETOLOGÍA Y LAS OPORTUNIDADES PROFESIONALES? 6

COMPRENSIÓN DE LA HISTORIA DE LA COSMETOLOGÍA 7

CONOZCA LA IMPORTANCIA DE LA FORMACIÓN CONTINUA 12

DESCUBRIMIENTO DE LAS TRAYECTORIAS PROFESIONALES DE LOS COSMETÓLOGOS 13

Luego de leer las siguientes secciones, podrá:

OA 1 Describir el realce de la apariencia y cómo se relaciona con la cosmetología.

Un término que se utiliza para abarcar una amplia variedad de áreas de especialidad, como peluquería, tecnología del cuidado de las uñas y estética es **cosmetología**, que también se describe como **el realce de la apariencia**. La cosmetología se define como “el arte y la ciencia de embellecer y mejorar la piel, las uñas y el cabello e incluye el estudio de los cosméticos y sus aplicaciones”. El término deriva de la palabra griega *kosmetikos*, que significa “diestro en el uso de los cosméticos”. Los estudios arqueológicos revelan que el corte de cabello y la peluquería de alguna manera ya se practicaban desde los comienzos de la Edad de Hielo.

Los implementos de uso cosmético que se utilizaban en los comienzos de la historia, simples pero eficaces, se fabricaban con piedras afiladas, caparazones de ostras o huesos. Se usaban nervios de animales o tiras de cuero para amarrar el cabello hacia atrás o como adorno. En la antigüedad, en todo el mundo las personas usaban sustancias colorantes en el cabello, la piel y las uñas y se realizaban tatuajes. Los pigmentos se fabricaban con bayas, cortezas de árboles, minerales, insectos, nueces, hierbas, hojas y otros materiales. Muchos de estos colorantes todavía se usan en la actualidad.

¿por qué estudiar

LA HISTORIA DE LA COSMETOLOGÍA Y LAS OPORTUNIDADES PROFESIONALES?

Los cosmetólogos deben estudiar y comprender bien la historia de la cosmetología y las oportunidades profesionales que tienen a su disposición porque:

- > Muchos de los métodos antiguos han evolucionado para convertirse en técnicas que se siguen empleando hoy en día. El estudio del origen de estas técnicas puede servirles para comprender a fondo cómo utilizarlas hoy en día.
- > Conocer la historia de su profesión puede servirles para predecir y comprender las futuras tendencias.
- > Comprender la importancia de la educación les dará una guía clara hacia una carrera exitosa.
- > Al aprender acerca de las posibles trayectorias profesionales, verá la amplia gama de oportunidades disponibles para los cosmetólogos.

ACTIVIDAD

Investigue cómo se define a la *cosmetología* en su estado. Por ejemplo, la definición de *cosmetología* según el Departamento del Estado de Nueva York, División de Licencias es:

La práctica de la “Cosmetología” implica brindar servicios para el cabello, la cabeza, el rostro, el cuello o el cuero cabelludo de un

ser humano, lo cual incluye, pero no se limita al rasurado, el corte del cabello o la barba, ya sea a mano o por medios mecánicos y a la aplicación de antisépticos, polvos, aceites, barros, lociones o tinturas, químicos reactivos u otras preparaciones para alterar el color o fortalecerlo, rizar o modificar la textura del cabello de un ser humano’.

Luego de leer las siguientes secciones, podrá:

OA 2 Reconocer el modo en el que la historia de la cosmetología afecta las tendencias.

Comprensión de la historia de la cosmetología

Los africanos

La civilización africana tenía una variedad de estilos de peinados y eran usados como símbolo de tradiciones tribales y transmitían un mensaje de edad, estado civil, poder y jerarquía. Muchas tribus teñían su cabello con tierra roja y usaban peinados elaborados y atuendos para el cabello como símbolo de importancia (**figura 1-1**).

En África central y occidental, los peinados contaban la historia de su estatus en sus respectivas comunidades, desde los Kuba en la República Democrática del Congo, los Chowke en Angola y Zambia, y los Bangwa y los Kom en los campos de Camerún.

En las sociedades africanas, las niñas y los niños adolescentes eran sometidos a rituales de iniciación como parte de su viaje hacia la adultez. Las mujeres jóvenes de la tribu Mbalantu, en Namibia, tenían unos de los diseños de peinados más complejos que indicaban su estatus de pre y post inducción al resto de la comunidad. A partir de las primeras imágenes de las personas en África, es evidente que el cabello reflejaba su estado de bienestar y existencia en el mundo. Adornar la cabeza con peinados elaborados era y aún es considerado una práctica sagrada en la estética africana.ⁱⁱ



figura 1-1

Los africanos han creado productos de aseo a partir de materiales que se encuentran en su entorno natural.

Los egipcios

Al mismo tiempo, en África del norte, los egipcios fueron los primeros en cultivar la belleza de un modo extravagante. Usaban cosméticos como parte de sus hábitos de embellecimiento personal, en ceremonias religiosas y en la preparación de los muertos para los funerales.

Ya en el año 2630 a. C., los egipcios empleaban minerales, insectos y bayas para elaborar maquillajes para los ojos, los labios y la piel. La henna se usaba para teñir el cabello y las uñas de un color rojo cálido e intenso. También fueron la primera civilización que preparó infusiones con los aceites esenciales de las hojas, las cortezas y los brotes de las plantas para utilizarlas como perfumes y con fines purificantes. La reina Nefertiti (cerca del 1400 a. C.) sumergía la punta de los dedos en henna para teñir sus uñas de rojo, se maquillaba con diseños espléndidos y usaba aceites esenciales con combinaciones personales como esencias exclusivas. La reina Cleopatra (50 a. C. aproximadamente) llevó esta dedicación a la belleza a un nivel completamente nuevo al instalar una fábrica de cosméticos personal cerca del Mar Muerto. (**figura 1-2**).

A los antiguos egipcios también se les atribuye la creación del maquillaje kohl, que originalmente se elaboraba con una mezcla de galena (un mineral negro), azufre y grasa animal, y se usaba para delinear los ojos, para aliviarlos cuando se inflamaban y para protegerlos del resplandor del sol.

En el Egipto y la Roma antiguos, los comandantes militares se pintaban las uñas y los labios en colores que combinaban antes de las batallas importantes.



figura 1-2

Los egipcios usaban peinados y cosméticos elaborados.



figura 1-3
Los griegos lograron el avance del aseo personal y del cuidado de la piel.



figura 1-4
Los romanos se aplicaban diversos preparados en la piel.



figura 1-5
En la Edad Media se veían tocados elevados, peinados complejos y el uso de cosméticos en la piel y el cabello.

¿SABÍA QUE...?
El arreglo masculino en la antigüedad

¿Le sorprende que el arreglo y el peinado del hombre hayan jugado un rol integral en la historia? En casi todas las culturas, los peinados indicaban el estatus social. A continuación, mencionaremos algunos ejemplos:

- Los hombres de la nobleza de la antigua Galia (Europa occidental durante la Era de Hierro) indicaban su rango al usar el cabello largo.
- En la antigua Grecia, los muchachos cortaban su cabello cuando llegaban a la adolescencia, mientras que sus contrapartes hindúes se rasuraban la cabeza.
- Los Britanos antiguos (Celtas) se enorgullecían de su cabello largo. El brillo del cabello rubio se realizaba con grasa, lima y extractos de algunos vegetales. El cabello más oscuro era tratado con tinturas extraídas y procesadas de las plantas, los árboles y distintos suelos.
- Los daneses, los anglos y los normandos hasta vestían su cabello como forma de adorno, embellecimiento y decoración antes de las batallas con los Britanos.

Los chinos

La historia también muestra que durante la Dinastía Shang (1600 a. C. aproximadamente), los aristócratas chinos se frotaban las uñas con una mezcla de tintura de goma arábica, gelatina, cera de abeja y clara de huevo para pintarlas de color carmesí o ébano. Durante la Dinastía Zhou, también conocida como la Dinastía Chou (1100 a. C. aproximadamente), el dorado y el plateado eran los colores de la realeza. Durante este período inicial de la historia china, la tintura de uñas estaba tan íntimamente relacionada con el estatus social que, si se sorprendía a los plebeyos usando un color de uñas real, se los castigaba con la muerte.

Los griegos

Durante la Edad de Oro de Grecia (500 a. C. aproximadamente), la peluquería se convirtió en un arte sumamente desarrollado. Los antiguos griegos utilizaban perfumes y cosméticos en abundancia en sus ritos religiosos, en el aseo personal y con fines medicinales. Construyeron baños muy elaborados y desarrollaron métodos excelentes para adornar el cabello y para cuidar la piel y las uñas. Las mujeres griegas se aplicaban preparados de albayalde en el rostro, kohl alrededor de los ojos y bermellón en las mejillas y los labios. El bermellón era un pigmento rojo brillante que se elaboraba moliendo cinabrio (un mineral que es la fuente principal del mercurio) hasta convertirlo en un polvo fino. Este se mezclaba con un ungüento o se usaba para empolverar la piel de la misma forma en que se aplican los cosméticos en la actualidad (**figura 1-3**).

Los romanos

Las mujeres romanas utilizaban fragancias y cosméticos en abundancia. Los tratamientos faciales a base de leche y pan o vinos refinados eran muy populares. Otros tratamientos faciales se preparaban con maíz, harina y leche o con harina y manteca fresca. Como cosmético facial se utilizaba una mezcla de tiza y albayalde. Las mujeres usaban el color de su cabello para demostrar su clase social: Las mujeres nobles se teñían el cabello de rojo; las de clase media, de rubio; y las mujeres pobres, de negro (**figura 1-4**).

La Edad Media

La Edad Media es el período de la historia europea comprendido entre la antigüedad clásica y el Renacimiento. Comienza con la caída de Roma,

cerca del año 476 d. C., y se extiende aproximadamente hasta el año 1450. La cultura de la belleza de la época se manifiesta a través de los tapices, las esculturas y otros artefactos del período. En todas estas expresiones se muestran tocados elevados, peinados complejos y el uso de cosméticos en la piel y el cabello (figura 1-5). Las mujeres usaban maquillaje de color en las mejillas y en los labios, pero no en los ojos. Alrededor del año 1000 d. C., el médico y alquimista persa Avicenna perfeccionó el proceso de destilación con vapor. Esto marcó el comienzo de la era moderna de los aceites esenciales destilados al vapor que usamos en la actualidad.

El Renacimiento

El Renacimiento es el período de la historia en que la civilización occidental hizo la transición de la historia medieval a la moderna. Las pinturas y los registros escritos nos revelan muchísimo acerca de las prácticas de arreglo de la época. Una de las prácticas más excepcionales era el afeitado de las cejas y del nacimiento del cabello para mostrar una frente más grande. Se consideraba que las cejas afeitadas eran un indicio de mujeres más inteligentes. Durante este período, los hombres y las mujeres hacían alarde de su apariencia física y usaban vestimentas elegantes y elaboradas. Se utilizaban fragancias y cosméticos, aunque no se aconsejaban los preparados con mucho color para los labios, las mejillas y los ojos (figura 1-6).

La Era Victoriana

El reinado de la Reina Victoria de Inglaterra entre 1837 y 1901 se conoció como la Era Victoriana. Las costumbres sociales de este período austero y represivo de la historia tuvieron una enorme influencia en la forma de vestir y en el arreglo personal. Para mantener la salud y la belleza de la piel, las mujeres usaban máscaras y mascarillas de belleza a base de miel, huevos, leche, avena, frutas, verduras y otros ingredientes naturales. Se dice que las mujeres victorianas se pellizcaban las mejillas y se mordían los labios para inducir el color natural, en lugar de usar cosméticos como rubor o labial (figura 1-7).

El siglo XX

A comienzos del siglo XX, la invención del cine coincidió con un cambio abrupto en las actitudes de los estadounidenses. Cuando los espectadores comenzaron a ver las imágenes de las celebridades con cutis perfectos, peinados hermosos y uñas con manicura, los estándares de belleza femenina comenzaron a cambiar. En esta época también se observó una mayor industrialización que trajo una nueva prosperidad a los Estados Unidos. Las máscaras de belleza comenzaron a seguir las tendencias establecidas por las celebridades y las figuras de la sociedad (figura 1-8).

1901–1910

En 1904, Max Faktor emigró desde Lodz, Polonia, a los Estados Unidos. En 1908, americanizó su nombre a Max Factor y se trasladó a Los Ángeles, donde comenzó a elaborar y a vender productos de maquillaje. Sus productos eran populares entre las estrellas de cine porque no se apelmazaban ni se agrietaban, ni siquiera bajo el calor de las luces de los estudios de filmación.

El 8 de octubre de 1906, Charles Nessler inventó una máquina con muchos cables que aplicaba corriente eléctrica a los tubos de metal alrededor de los cuales se enrollaban los mechones de cabello. Durante el proceso de ondulación, estas pesadas unidades se calentaban. Se mantenían alejadas del cuero cabelludo mediante un complejo sistema de pesas de equilibrio suspendidas de un dispositivo que colgaba del techo, montado sobre un soporte. Para envolver los mechones de cabello alrededor de las piezas

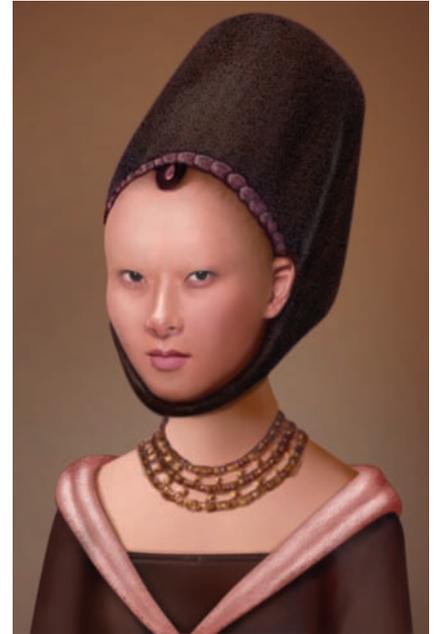


figura 1-6

Durante el Renacimiento se creía que rasurarse o depilarse con pinzas las cejas y el contorno del cuero cabelludo para mostrar una mayor amplitud de la frente hacía parecer más inteligentes a las mujeres.



figura 1-7

Durante la era victoriana, el uso de maquillaje y ropa ostentosa no era bien visto, excepto en el teatro.



figura 1-8
Durante las décadas del siglo XX, ocurrieron cambios drásticos en la belleza y la moda.

metálicas se utilizaban dos métodos. El cabello largo se enrollaba desde el cuero cabelludo a las puntas con una técnica llamada “envoltura en espiral”. Después de la Primera Guerra Mundial, cuando las mujeres se cortaron el cabello al estilo “melenita”, se introdujo la técnica croquignole. En este método, el cabello más corto se enrollaba desde la punta hacia el cuero cabelludo. Después, se peinaba en ondas profundas con rizos sueltos en las puntas.

Una de las historias de mayor éxito en la industria de la cosmetología es la de Sarah Breedlove. Sus padres habían sido esclavos y tras su fallecimiento, cuando ella tenía siete años, se fue a trabajar en los campos de algodón del delta del Mississippi. En 1906, Sarah se casó con su tercer esposo, C. J. Walker y se convirtió en Madame C. J. Walker.

La afición al cuero cabelludo que la aquejaba la hizo comenzar a perder el cabello, lo que la llevó a experimentar con los productos que adquiría en el comercio y con remedios caseros. Comenzó a vender su tratamiento acondicionador y curativo para el cuero cabelludo al que llamó Madam Walker’s Wonderful Hair Grower. Ideó sofisticadas estrategias de venta y comercialización, y realizó muchos viajes para ofrecer demostraciones del producto. En 1910, trasladó su compañía a Indianápolis donde construyó una fábrica, un salón de belleza y una escuela de capacitación. Su imperio creció a medida que iba desarrollando nuevos productos. Dedicó mucho tiempo y dinero a varias causas en Indianápolis, incluidas la National Association for the Advancement of Colored People (NAACP) y la Young Men’s Christian Association (YMCA) local. En 1917, organizó una convención para su Madam C. J. Walker Hair Culturists Union of America. Se trató de una de las primeras convenciones de mujeres empresarias que se realizaron a nivel nacional. Para el tiempo de su fallecimiento, se había erigido como una pionera de la industria moderna de los cosméticos y del cuidado del cabello para las personas afroamericanas.

En 1872, Marcel Grateau (también conocido como François Marcel) inventó las primeras tenacillas rizadoras que se calentaban con un mechero de gas. Posteriormente, alrededor de 1923, creó una versión eléctrica de su aparato. Debido a que introdujo varias versiones eléctricas, se sigue discutiendo la fecha exacta de su invención. Grateau continuó desarrollando una máquina para ondulación permanente, maquinillas para cortar el cabello, una máquina de afeitar y otros aparatos.

Década de 1920

La industria de los cosméticos creció rápidamente durante la década de 1920. Solo los gastos en publicidad radial subieron de \$390.000 a \$3,2 millones entre 1927 y 1930. Al principio, muchas revistas femeninas que consideraban inapropiados los cosméticos se negaron a publicar anuncios impresos de los productos. Sin embargo, a fines de la década de 1920, los cosméticos representaban una de las mayores fuentes de ingresos en publicidad.

La década de 1920 también fue una época de cambios para la cosmetología; la sindicalización y la práctica de la barbería generaron un nuevo conjunto de normas que mejoró la práctica de la cosmetología.

En 1924, la organización de Barberos Superiores Asociados de los Estados Unidos se creó en Chicago. El nombre se cambió posteriormente a Barberos y Esteticistas Superiores Asociados de los Estados Unidos (Associated Master Barbers and Beauticians of America, AMBBA) y representaba a los propietarios y gerentes de barberías y salones de belleza. En 1925, los Barberos Superiores y Esteticistas Asociados de los Estados Unidos

fundaron el Consejo Nacional de Educación, con el objetivo de estandarizar los requisitos de las escuelas para barberos, establecer un plan de estudios y promover leyes de certificación estatales. En 1929, la AMBBA adoptó el Código de Ética del Barbero para promover el profesionalismo en el oficio.

Década de 1930

En 1931, se introdujo el método de permanente con precalentamiento. Primero, el cabello se enrollaba utilizando el método croquignole. Luego, las pinzas que se habían precalentado en una unidad eléctrica separada, se colocaban sobre los rizos enrollados (figura 1-9). En 1932, se introdujo una alternativa a la máquina de permanente cuando los químicos Ralph L. Evans y Everett G. McDonough fueron los primeros en aplicar un método que utilizaba el calor generado por una reacción química: Pequeñas almohadillas que contenían una mezcla química se enrollaban alrededor de los mechones de cabello. Cuando las almohadillas se mojaban con agua, se liberaba un calor químico que creaba rizos duraderos. Así nació la primera permanente sin máquina. Los clientes del salón ya no estaban expuestos al peligro y las incomodidades de la máquina de Nessler.

En 1932, casi 4000 años después de la primera moda de color en las uñas registrada, Charles Revson de Revlon comercializó el primer esmalte para uñas (que no era tinte de uñas), que contenía fórmulas tomadas de la industria de las pinturas para automóviles. Este hito marcó un cambio radical en los cosméticos para uñas, ya que las mujeres finalmente tenían a su disposición una amplia variedad de lacas para uñas. Las primeras sirenas de la pantalla, Jean Harlow y Gloria Swanson, exaltaron esta nueva moda de las uñas en las películas mudas y en las primeras películas sonoras, cuando aparecieron usando esmaltes que hacían juego en los dedos de las manos y de los pies.

También en 1932, el químico neoyorquino Lawrence Gelb introdujo el primer producto de coloración permanente para el cabello y fundó una compañía llamada Clairol. En 1935, Max Factor creó el maquillaje compacto para que la piel de los actores luciera natural en las películas a color. En 1938, Arnold F. Willatt inventó las ondas frías que no usaban máquinas ni calor. La ondulación en frío se considera la precursora de la permanente moderna.

Década de 1940

En 1941, los científicos desarrollaron otro método de ondulación permanente que utilizaba loción para ondular. Debido a que esta ondulación permanente no utilizaba calor, también se la llamó ondulación en frío. La ondulación en frío virtualmente reemplazó a todos sus predecesores y competidores. De hecho, los términos *ondulación en frío* y *ondulación permanente* pasaron a ser prácticamente sinónimos. Las versiones modernas de la ondulación en frío, por lo general llamadas “permanentes alcalinas”, son muy populares. Hoy en día, para referirse a la variedad de servicios de ondulación y alisado permanente disponibles para los diferentes tipos y condiciones de cabello se utiliza el término servicios de textura.

1951–2000

La segunda mitad del siglo XX fue testigo de la aparición del rímel en tubo, la mejora en los productos para el cuidado del cabello y de las uñas y el auge, y luego la extinción, de la cita semanal en el salón de belleza. A fines de la década de 1960, Vidal Sassoon transformó el mundo de la peluquería con sus revolucionarios cortes geométricos.

La década de 1970 fue testigo de una nueva era en las iluminaciones cuando los peluqueros franceses introdujeron el arte de “tramado del cabello” utilizando papel de aluminio. El icónico peluquero Trevor Sorbie abrió su primer salón en Covent Garden, Inglaterra, en 1979. Su creatividad



figura 1-9
Máquina de permanente antigua



figura 1-10

Los spas especializados solo en hombres y los spas de barbería también se han vuelto muy populares.

y pensamiento de vanguardia lo han convertido en unos de los peluqueros más influyentes de todos los tiempos.ⁱⁱⁱ En la década de 1980, el maquillaje cerró el círculo, y pasó de un toque muy sutil a los “ojos de gato” muy marcados y el profuso uso de sombras y colorete. En 1985 el peluquero Farouk Shami, llevó la pasión por su oficio y el entorno revolucionó la industria de la belleza al inventar la primera tintura para el cabello sin amoníaco.^{iv} El primer año se llevó a cabo la entrega de los premios North American Hairstyling Awards (NAHA, North American Hairstyling Awards) en 1989 y solo hubo cinco categorías. Este evento les dio a los peluqueros la oportunidad de completar y mostrar sus talentos entre los mejores de la industria. Aun hoy es el premio de peluquería más codiciado de Norteamérica, ahora con 14 categorías para competir. En la década de 1990, la coloración se volvió más suave y les permitió a todos los grupos étnicos disfrutar de la posibilidad de ser rubios, castaños o pelirrojos. En 1998, Creative Nail Design introdujo el primer sistema de spa para pedicura en la industria de la belleza profesional.

El siglo XXI

Hoy en día, los peluqueros cuentan con tintes para el cabello mucho más suaves que no lo decoloran. Los esteticistas pueden rejuvenecer la piel notablemente y mantener bajo control problemas como las manchas causadas por el sol y el acné leve. La industria de la belleza también ingresó en la era de la especialización. Ahora, los cosmetólogos a menudo se especializan en la coloración, textura o el corte del cabello; los esteticistas se especializan en servicios estéticos o médico-estéticos; y los técnicos en el cuidado de las uñas pueden ofrecer una amplia variedad de servicios o especializarse en el realce de uñas artificiales, en el cuidado de las uñas naturales o incluso en servicios de pedicura.

Desde los últimos años de la década de 1980, la industria de los salones de belleza evolucionó e incorporó los spas de día, un nombre acuñado por la leyenda de la industria de la belleza Noel DeCaprio. En la actualidad, los spas de día constituyen una gran oportunidad de empleo para los profesionales de la belleza.

Los spas especializados solo en hombres y los spas de barbería también se han vuelto muy populares. Estos establecimientos ofrecen oportunidades nuevas y emocionantes para los especialistas en el cuidado del cabello, las uñas y la piel del hombre. (figura 1-10). La tabla 1-1 que aparece en la página 14 es una cronología de los eventos importantes en la industria cosmética.

Luego de leer las siguientes secciones, podrá:

OA 3 Enumerar varias de las oportunidades profesionales disponibles para los profesionales de la belleza con licencia.

Conozca la importancia de la formación continua

La **formación continua** es importante para el futuro de su carrera y posee la llave para el desarrollo individual y la motivación profesional, le proporciona conocimiento y confianza, y también le brinda la mejor oportunidad para potenciar su carrera y alcanzar el verdadero éxito. La peluquería es una profesión que cambia permanentemente y la formación lo mantendrá actualizado con las tendencias, las últimas innovaciones y las técnicas más nuevas. Sus clientes acuden a usted esperanzados y merecen un profesional experto, y si usted no es capaz de satisfacer sus necesidades, es probable que no vuelvan.

La formación continua le da la oportunidad de observar, practicar y ejecutar las técnicas y las tendencias necesarias para agregar valor a sus habilidades. Hay muchos recursos educativos disponibles. Aproveche la amplia gama de lecciones listas que se ofrecen por adelantado en academias avanzadas o programas de tutoría. Los docentes son generalmente profesionales experimentados y con vasta experiencia que desean ayudarle a desarrollar su oficio y alcanzar su máximo potencial. Las academias más avanzadas tienen sitios web donde usted puede aprender acerca de sus métodos de enseñanza, los cursos que ofrecen, los docentes y los costos de matriculación. Además de “mirar y aprender” para inspirarse participando de ferias profesionales, hojeando revistas de la industria, leyendo artículos, mirando videos institucionales, visitando sitios web y más para mostrarle qué es lo nuevo, incluidos los eventos a los que puede asistir. El compromiso de perfeccionar sus habilidades no solo potencia sus destrezas profesionales, sino que además mejora su reputación profesional, aumenta su potencial de ganar dinero a través de servicios adicionales, lo mantiene a la vanguardia de la industria y le permite construir redes de oportunidades con potenciales empleadores.

Descubrimiento de las trayectorias profesionales de los cosmetólogos

Cuando termine sus estudios y obtenga la licencia, se sorprenderá ante la cantidad de oportunidades laborales que se le abrirán. Las posibilidades pueden ser infinitas para un cosmetólogo profesional que continua con su formación y que asuma su carrera con un gran sentido de integridad personal. Dentro de la industria existen numerosas oportunidades, por ejemplo:

- **Especialista en coloración.** Cuando haya recibido capacitación adicional y tenga experiencia en coloración, podrá convertirse en la persona responsable de capacitar a otras personas de su salón para que presten servicios de coloración. También puede trabajar para fabricantes de tintes, donde se esperará que entregue capacitación a otros profesionales sobre la mejor forma de realizar los servicios de coloración conforme a los lineamientos de la compañía y las instrucciones del producto (figura 1-11).
- **Especialista en texturas.** Cuando haya recibido capacitación adicional y tenga experiencia en servicios de textura, podrá encargarse de capacitar a otras personas de su salón para que presten servicios de textura o trabajar para fabricantes de productos, donde se esperará que entregue capacitación a otros profesionales sobre la mejor forma de realizar los servicios de textura conforme a los lineamientos de la compañía y las instrucciones del producto. La subespecialidad de especialista en cabello rizado se concentra en el mantenimiento del cabello rizado natural (figura 1-12).
- **Especialista en corte de cabello.** Este puesto requiere de un gran interés por aprender diferentes estilos y técnicas para cortar el cabello. Después de perfeccionar sus habilidades y desarrollar su propio método de corte de cabello (cada persona tiene su propia técnica para cortar el cabello), es probable que quiera estudiar con otros estilistas de renombre para aprender y adoptar sus sistemas y técnicas. Esta capacitación le permitirá realizar cortes de gran calidad en su propio salón e incluso guiar a otros profesionales que estén a su alrededor y ayudarles a perfeccionar sus habilidades.



figura 1-11
Los especialistas en coloración del cabello tienen una gran demanda.



figura 1-12
Un especialista en textura entrena a otros sobre cómo realizar mejor los servicios de textura.

tabla 1-1

CRONOLOGÍA DE LOS HITOS EN LA INDUSTRIA DE LA BELLEZA PROFESIONAL.



© Vladimir Wrangel/ Shutterstock.com

© Zastolskiy Vector/ Shutterstock.com

500 a. C.

500 a. C. Durante la Edad de Oro en Grecia, la peluquería se convirtió en un arte sumamente desarrollado. Las mujeres griegas se aplicaban preparados de albayalde en el rostro, kohl alrededor de los ojos y bermellón en las mejillas y los labios.

50

50 a. C. La reina Cleopatra llevó esta dedicación a la belleza a un nivel completamente nuevo al montar una fábrica de cosméticos personal cerca del Mar Muerto.

1000 d. C.

1000 d. C. El médico y alquimista persa llamado Avicenna perfeccionó el proceso de destilación con vapor. Esto marcó el comienzo de la era moderna de los aceites esenciales destilados al vapor que usamos en la actualidad.

1500

1850

1837 y 1901 Para mantener la salud y la belleza de la piel, las mujeres usaban máscaras y mascarillas de belleza a base de miel, huevos, leche, avena, frutas, verduras y otros ingredientes naturales.



1920

1917 Madame Walker organizó una convención para la Madam C. J. Walker Hair Culturists Union of America. Se trató de una de las primeras convenciones de mujeres empresarias que se realizaron a nivel nacional.

1925

1920 La industria de los cosméticos creció rápidamente. Los gastos en publicidad en radio solamente aumentaron de \$390.000 en 1927 a \$3,2 millones en 1930.

1930

1931 Se introdujo el método de permanente con precalentamiento. El cabello se enrollaba utilizando el método croquignole. Luego, sobre los rizos enrollados se colocaban pinzas que se calentaban previamente en una unidad eléctrica separada.



1932 Los químicos Ralph L. Evans y Everett G. McDonough inventan el primer ondulado permanente sin máquina.

También en ese año, Charles Revlon de Revlon, comercializa con éxito el primer esmalte para uñas.

El químico neoyorquino Lawrence Gelb introdujo el primer producto de coloración permanente para el cabello y fundó una compañía llamada Clairol.

© iStockphoto/lucato

1970

1970 Los peluqueros franceses introdujeron el arte del "tramado del cabello" al utilizar papel de aluminio.



1975

1979 El icónico peluquero Trevor Sorbie abrió su primer salón en Covent Garden, Inglaterra.

1980

1980 El maquillaje dio un giro completo, ya que pasó de notarse apenas en el rostro a los ojos de gato y el uso abundante de sombras para los ojos y rubor. La industria de los salones también evolucionó para incorporar los spas de día, nombre acuñado por la leyenda de la industria de la belleza Noel DeCaprio.

1985

1985 Farouk Shami inventó la primera coloración sin amoníaco del mundo.

1989 Se realizó por primera vez la entrega de Premios a la peluquería de Norteamérica (en inglés, North American Hairstyling Awards).ⁱⁱ

2005

2005 La mayoría de los salones tenían su propio sitio web y usaban el correo electrónico para comunicarse. El software de punto de venta y la programación de citas mediante computadora eran de uso generalizado.



2007 La coloración del cabello se convirtió en la principal categoría de cuidado del cabello en términos de ventas en el salón, productos para uso profesional y productos para reavivar el color en casa. Comienza el movimiento ecologista en los salones, muchos de los cuales se posicionan como salones ecológicos y como spas que luchan por la sustentabilidad. En abril, se estrena la primera competencia de salones de belleza de la televisión estadounidense, *Shear Genius*, en formato de reality-show.

2008 Se produjo un gran despliegue en los salones que usaban las redes sociales para su negocio. Twitter, que se introdujo en marzo de 2006, se convirtió en un fenómeno para establecer contacto con los clientes en las redes sociales.

2009 Muchos fabricantes de productos de belleza tienen versiones de sus sitios Web para los equipos móviles. La educación técnica instantánea en línea y las fórmulas de coloración se hicieron habituales.

2013 La encuesta Questex/American Salon Better Business Network Survey encontró que el 72,7% de los salones de los Estados Unidos ofrecían Wi-Fi sin cargo a sus clientes.

2013



- **Instructor de salón.** Muchas empresas, como fabricantes y cadenas de salones contratan profesionales de salón con experiencia y los capacitan para educar a otros. Este tipo de capacitación puede tener varias formas, desde instrucción técnica hasta capacitación administrativa y en relaciones interpersonales. Un instructor de salón generalmente informa al director de arte o al director técnico, quien supervisa la calidad de la formación que se está implementando en el salón. Un instructor de salón puede trabajar en pequeños salones al igual que en grandes organizaciones o asociaciones profesionales para desarrollar el recurso máspreciado de la industria de la belleza: el personal del salón.
- **Consultor de ventas.** La industria de los salones depende en gran medida de la relación con los distribuidores de los productos para mantenerse al corriente de lo que ocurre en el mercado. Los consultores de ventas entregan información acerca de los productos nuevos, de las tendencias actuales y de las técnicas nuevas. Esta especialidad ofrece una excelente oportunidad para los profesionales de la cosmetología altamente preparados y capacitados. El consultor de ventas es el vínculo del salón y del personal del salón con el resto de la industria. Esta relación constituye el método más eficaz que las compañías externas emplean para llegar al estilista del salón.
- **Educador de fabricantes.** La mayoría de los fabricantes contratan a sus propios instructores para entrenar a los estilistas y al personal de salón para que conozcan y utilicen los productos para el cuidado del cabello, la coloración y los servicios químicos de una compañía. Los educadores de fabricantes deben conocer a fondo las líneas de productos de la compañía. Un instructor bien preparado y con habilidades comunicacionales puede pasar de instructor en terreno a instructor regional o incluso a instructor de plataforma y aparecer en el escenario en eventos en Estados Unidos y en todo el mundo.
- **Director de arte.** Esta posición define el estándar para la imagen del salón o del fabricante. La responsabilidad de un director de arte es inspirar a los peluqueros y crear tendencias. Para estar calificado para hacer eso, se requiere experiencia y confianza. Invertir en la formación continua y en el dominio de técnicas clásicas y avanzadas de corte establecerá una fantástica base para comenzar. Sin embargo, existen otras habilidades que son igualmente importantes, tales como la comunicación, la presentación y el liderazgo. Existen muchos directores de arte en la industria y se los puede ver realizando muestras de especialidad en exhibiciones que representan a salones o fabricantes. Una parte importante de esta carrera es comenzar temprano, encontrar un mentor y pedir consejos. Una vez que aprendió todas las herramientas necesarias, luego le siguen algunas de las oportunidades de las que dispone, tanto en un salón como a nivel de fabricantes: especialista de plataforma, vocero de un fabricante, especialista independiente y director de arte de un salón o un fabricante.
- **Director de educación.** La mayoría de los fabricantes consideran ese rol como una parte integral de su negocio. Un director de educación es el vínculo entre la marca y el peluquero, y establece las normas de la compañía mediante el diseño de una formación que impulsa las ventas. Esta posición solo está disponible para los cosmetólogos con cinco años o más de experiencia. Además, es obligatorio y esencial que su currículum vitae muestre mucha educación continua. Estos son algunos de los requisitos para este rol: excelentes habilidades de peluquería, liderazgo en su anterior puesto de trabajo, comunicación eficaz y destrezas de presentación, habilidad para crear presupuestos y trabajar con hojas de cálculo, y conocimiento de los productos de las marcas de

la compañía y de sus competidores. La oportunidad de contribuir al éxito de una compañía puede ser reconfortante de muchas maneras.

- **Instructor de cosmetología.** ¿Alguna vez se preguntó cómo comenzó a enseñar su instructor? Muchos instructores tuvieron carreras maravillosas en salones antes de dedicarse a enseñar a los nuevos profesionales los trucos del negocio. Si está interesado en esta profesión, pase algún tiempo con los instructores de su escuela y pregúnteles qué los motivó a dedicarse a la enseñanza. Enseñarles a los nuevos cosmetólogos puede ser una tarea ardua, pero también muy gratificante.
- **Estilista para cine, teatro o editorial.** Al trabajar detrás de la cámara en los estudios fotográficos para revistas e Internet, o tras bambalinas en los estudios cinematográficos y televisivos, todo comienza con la voluntad de ayudar. Incluso una persona que acaba de salir de la escuela puede ofrecerse a llamar a las agencias, establecer una red con los fotógrafos y pedir asesoría a otros estilistas que trabajan tras bambalinas. Las jornadas son largas (de hasta 18 horas en los estudios de telenovelas), pero una vez que marca la cantidad de horas específica que se exige en el estado donde vive, puede unirse al sindicato de su localidad. Eso puede abrirle muchas puertas. Todo lo que se necesita es constancia, habilidad para establecer redes, responsabilidad, espíritu para el trabajo en equipo y estar atento a los detalles (**figura 1-13**). Esta área requiere de una preparación continua y constante, en especial cuando se trabaja con pelucas, postizos y maquillaje.
- **Director creativo.** Este uno de los puestos más respetados y reconfortantes de la industria. Una vez que se haya establecido como un peluquero exitoso, con 10 años o más de experiencia en todos los aspectos de la peluquería, podrá calificar para la posición de director creativo. La mayoría de los fabricantes lo considera un puesto de nivel ejecutivo y la fuerza motora detrás del éxito de la marca. Puede haber diferentes niveles de puestos y algunas compañías tienen un director creativo internacional y uno global. Las responsabilidades son supervisar, entrenar, realizar las tareas de un mentor y dirigir a todos los instructores de la empresa para garantizar los más altos estándares de profesionalismo. Los peluqueros que han dejado su huella en la industria a través de logros y trabajo sacrificado ostentan la mayoría de estos puestos. El privilegio de ser llamado *Director Creativo* significa que se ha comprometido a elevar el estándar de educación y profesionalismo de todos los peluqueros.

Administración del salón

Después de muchos años de trabajar en el negocio, varios peluqueros se convertirán en gerentes de salón. Descubrirá que las oportunidades para obtener un cargo gerencial en la industria de los salones y de los spas son muy diversas. Además de sus deberes como peluquero profesional, asumirá los deberes de: gerente de inventario, jefe de departamento, instructor, gerente de eventos especiales (promociones), asistente de gerente y gerente general. Con experiencia, también puede agregar “propietario de salón” a la lista de sus posibilidades profesionales. Para garantizar el éxito, es aconsejable que se inscriba en clases de administración para aprender más sobre el manejo de productos, de departamentos y, sobre todo, de recursos humanos.

Convertirse en gerente de salón es una posible meta en la trayectoria de un cosmetólogo, pero requiere de habilidades muy diferentes. Por eso, algunos de los gerentes de grandes empresas en la industria de la belleza no son cosmetólogos. Los gerentes de salón deben tener conocimientos de matemáticas y contabilidad, además de ser capaces de leer e interpretar los estados de pérdidas y ganancias. Deben comprender los aspectos del



figura 1-13

El estilista para cine y teatro o el estilista editorial trabaja a un ritmo vertiginoso y a veces tiene días muy largos.



¿SABÍA QUE...?

Aunque los cosmetólogos que trabajan en salones y spas no están obligados a unirse a un sindicato para poder trabajar o para gozar de determinados beneficios de empleo, para trabajar en el cine, en espectáculos televisivos y en el teatro es necesario inscribirse en un sindicato. Los sindicatos tienen distintos nombres. Uno de los más grandes es el sindicato de maquilladores y estilistas, también conocido como la International Alliance of Theatrical Stage Employees, Moving Picture Technicians, Artist and Allied Crafts of the United States and Canada, AFL-CIO, CLC (IA). También es posible que deba inscribirse en el Makeup and Hair Stylists Guild o en el sindicato de actores.



ACTIVIDAD

Posiblemente usted cree que ya sabe cuál es el área de la cosmetología que más le interesa. Sin embargo, al aprender más puede cambiar de opinión. Para ayudarle a determinar la mejor área de especialidad, entreviste a un propietario de un salón o a un especialista en su área. Haga las siguientes preguntas:

- ¿Por qué eligió esta especialidad?
- ¿Cuáles son las destrezas especiales que se necesitan?
- ¿Qué tipo de capacitación necesitó para convertirse en especialista?
- ¿Cuánto tiempo tardó en convertirse en un verdadero experto?
- ¿Qué es lo más emocionante con respecto a su área de especialidad?

Pregunte a sus instructores a quién podría entrevistar. Visite los salones de su localidad. Asista a las ferias de la industria o busque en Internet, o en otra parte, el nombre de algunos especialistas en su área. Puede encontrar a muchos propietarios de salones, coloristas, especialistas en textura, expertos en el área comercial e instructores a través de las redes sociales como Facebook y LinkedIn, entre muchas otras.

marketing, incluido el papel que desempeñan la publicidad, las relaciones públicas y las promociones, y de qué depende que estos programas tengan éxito. Gran parte de la administración implica el aspecto comercial del salón (hacerlo rentable) mientras se intenta que los clientes y los empleados estén contentos. El nombre de los cargos y las responsabilidades que conllevan varían considerablemente de un salón a otro y siempre se puede ir aprendiendo con la práctica. Sin embargo, la vía más rápida para alcanzar el éxito consiste en complementar la experiencia con la educación comercial formal.

Todos los cosmetólogos con licencia tienen la oportunidad de expandir su carrera. Como estudiante, nunca debe olvidar que no importa qué camino elija, es usted quien controla su propio destino. Continúe desarrollando sus habilidades en las especialidades que le interesan y verá que muy pronto estará desarrollando y disfrutando de una carrera sumamente creativa y reconfortante.

Además de elegir una especialidad, debe decidir el tipo de lugar al que va a trabajar. Existen muchas opciones disponibles:

- Salones especializados
- Salones integrales (que ofrecen servicios para el cabello, la piel y las uñas)
- Estudios fotográficos, de video o cinematográficos (donde preparará a los modelos y a los actores para aparecer ante las cámaras)
- Spas de día (que ofrecen servicios que ponen énfasis en la belleza y el bienestar)

Para obtener más información sobre los diversos tipos de modelos disponibles en el negocio de los salones, consulte el Capítulo 32: El salón como negocio. Allí encontrará muchísimas opciones, incluidas cadenas nacionales y regionales, y oportunidades en salones más básicos y otros más completos.



¿SABÍA QUE...?

El campo de la cosmetología se ha extendido y ha incorporado áreas de especialización como la estética y la tecnología del cuidado de las uñas. A medida que la industria de la cosmetología crece, las oportunidades para los profesionales también se incrementan.

De acuerdo con un estudio de la National Accrediting Commission of Career Arts and Sciences (NACCAS), los salones contrataron alrededor de 1.683.000 profesionales y el 53% tenía puestos vacantes. Aproximadamente el 75% de los propietarios de salón que tenían puestos vacantes no podían encontrar postulantes calificados, aun cuando cerca del 38% de los trabajos eran para profesionales sin experiencia con menos de un año en el área.

Aunque hay muchos factores que afectan la industria, incluida la economía nacional, el negocio de los salones suele resistir de mejor forma los períodos de recesión que otros sectores. Para que cada día en la escuela tenga un efecto positivo en su futuro, concéntrese en sus estudios, lea las publicaciones del sector con detenimiento, hágase miembro de asociaciones profesionales importantes y asista a talleres fuera de la escuela. Recuerde que su licencia le abrirá innumerables puertas, pero serán su dedicación personal y su propia pasión las que determinarán definitivamente el éxito que alcanzará.

PREGUNTAS DE REVISIÓN

- 1 ¿Cuáles son los orígenes de la mejora en la apariencia?
- 2 ¿Cuáles fueron algunos de los peinados masculinos durante la antigüedad?
- 3 ¿Cuáles son algunos de los avances realizados en el área de la cosmetología durante los siglos XIX y XX y los primeros años del siglo XXI?
- 4 ¿Cuáles son los beneficios de la formación continua?
- 5 ¿Cuáles son algunas de las oportunidades profesionales disponibles para los profesionales de la belleza con licencia?

HERRAMIENTAS DE ESTUDIO

- **Refuerce lo que acaba de aprender:** Complete las actividades y los ejercicios en el cuaderno de trabajo teórico o práctico, o en la guía de estudio.
- **Incremento su conocimiento:** Busque información sobre los temas de este capítulo en sitios web y haga una lista de fuentes adicionales.
- **Estudie y prepárese para el cuestionario:** Realice el examen del capítulo en su revisión del examen o en Milady U: Preparación en línea para la obtención de la licencia.
- **Vuelva a poner a prueba su conocimiento:** Realice *los cuestionarios* del capítulo 1.
- **Más información:** Busque en un diccionario o investigue en internet las definiciones de cualquier término adicional sobre el que desee aprender.

GLOSARIO DEL CAPÍTULO

cosmetología	p. 6	El arte y ciencia de embellecer y mejorar la piel, las uñas y el cabello, también incluye el estudio de los cosméticos y su aplicación.
educación continua	p. 12	Educación relacionada con el empleo o la licencia que se utiliza para motivar, enriquecer, actualizar los conjuntos de destrezas, satisfacer los requisitos de licencia o crecer en su profesión.
realce de la apariencia	p. 6	Un término que se utiliza para abarcar una amplia variedad de áreas de especialidad, entre ellas, peluquería, tecnología del cuidado de las uñas y estética.

2



HABILIDADES PRÁCTICAS



OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Al finalizar este capítulo, podrá:

OA 1

Enumerar los principios que favorecen el éxito personal y profesional.

OA 2

Crear una declaración de objetivos.

OA 3

Explicar metas a corto plazo y metas a largo plazo.

OA 4

Analizar las formas más eficientes para administrar el tiempo.

OA 5

Demostrar buenos hábitos de estudio.

OA 6

Definir la ética.

OA 7

Enumerar las características de una actitud saludable y positiva.

RESUMEN

¿POR QUÉ ESTUDIAR HABILIDADES PRÁCTICAS? 22

HABILIDADES PRÁCTICAS EN ACCIÓN 22

INTERPRETACIÓN DE LA PSICOLOGÍA DEL ÉXITO 23

CÓMO FIJAR METAS 26

CÓMO DEMOSTRAR SU CAPACIDAD PARA ADMINISTRAR EL TIEMPO 29

CÓMO UTILIZAR HERRAMIENTAS DE APRENDIZAJE EFICACES 30

PRÁCTICA DE NORMAS ÉTICAS 32

CÓMO DESARROLLAR UNA PERSONALIDAD Y ACTITUD POSITIVAS 33

Si bien es muy importante dominar destrezas técnicas, aprender y aplicar habilidades prácticas clave es igual de valioso. El salón es un lugar de trabajo creativo donde se espera que las personas pongan en práctica su talento artístico. Además, un ambiente de spa o salón exitoso es un entorno altamente social que induce a los trabajadores a desarrollar habilidades excepcionales de comunicación, toma de decisiones, diseño de imagen, servicio al cliente, autoactualización, fijación de metas y administración del tiempo. Estos temas son la clave para el éxito de estudiantes y profesionales.

¿por qué estudiar HABILIDADES PRÁCTICAS?

Los cosmetólogos deben estudiar las habilidades prácticas y comprenderlas bien porque:

- Tener buenas habilidades prácticas les permitirá disfrutar de una carrera profesional más satisfactoria y productiva en el ámbito de la belleza. Los profesionales de la belleza trabajan con diversos tipos de clientes. Tener buenas habilidades prácticas les permitirá interactuar en forma positiva con ellos en cualquier situación.
- Tener habilidades prácticas bien desarrolladas les permitirá lidiar con las circunstancias difíciles.
- Las habilidades prácticas ayudan a tener la autoestima elevada y eso, a la vez, contribuye a alcanzar las metas individuales.

Habilidades prácticas en acción

Algunas de las habilidades prácticas más importantes que debe recordar y poner en práctica incluyen:

- Preocuparse y ser diligente con los demás.
- Hacer buenos amigos.
- Sentirse bien consigo mismo.
- Tener sentido del humor.
- Mantener una actitud cooperadora.
- Tratar los asuntos laborales con un fuerte sentido de la responsabilidad.
- Ser coherente en su trabajo.
- Adaptarse adecuadamente a las distintas situaciones.
- Fijar una meta y llevar a cabo todas sus tareas.
- Aprender técnicas para organizarse mejor.
- Desarrollar verdaderas habilidades para la toma de decisiones.



Luego de leer las siguientes secciones, podrá:

OA 1 Enumerar los principios que favorecen el éxito personal y profesional.

Interpretación de la psicología del éxito

El éxito ha sido definido de muchas maneras a través de los años. ¿Cuál es su definición del éxito? Tómese algunos minutos para pensar sobre su respuesta y escríbala. El proceso de **realización personal** es el acto de aprovechar todo su potencial y requiere un compromiso de por vida. Permanezca en el curso y alimente su pasión dando pasos firmes de éxito asegurado (figura 2-1).

Pasos a seguir para alcanzar el éxito

Para ser exitoso, hace falta mucho trabajo y esfuerzo. Concentrarse permanentemente en los pasos a seguir creará una base sólida para alcanzar sus metas.

- **Fortalecer su autoestima.** La autoestima se basa en la fuerza interior y comienza cuando uno confía en las propias capacidades para alcanzar sus metas. Es fundamental comenzar a desarrollar su autoestima cuando todavía está estudiando. Leer afirmaciones positivas es una fantástica manera de comenzar a edificar su autoestima.
- **Visualizar el éxito.** Imagínese a sí mismo trabajando en el salón de su sueños. Atiende a los clientes eficientemente, ama su trabajo y el ambiente del salón. Cuanto más practique esta visualización, más fácil le resultará convertirla en realidad.
- **Basarse en sus fortalezas.** Practique hacer todo lo que le ayude a mantener una imagen positiva de usted mismo. Si usted es bueno en algo (por ejemplo, tocar la guitarra, correr, cocinar, arreglar el jardín o cantar), el tiempo que invierta en esa actividad le permitirá sentirse bien consigo mismo (figura 2-2). Recuerde que es posible que sea bueno en algo y que no se haya dado cuenta. Por ejemplo, a lo mejor es bueno para escuchar a los demás o es un amigo comprensivo y considerado.
- **Ser amable consigo mismo.** Elimine los pensamientos autocríticos y negativos que son contraproducentes. Si comete un error, véalo como una oportunidad de aprendizaje para mejorar y hacerlo bien.
- **Ser fiel a uno mismo.** ¡Sea usted mismo y sea profesional! Ser único es un recurso valioso de los profesionales de la belleza. Lleva mucho tiempo y esfuerzo ser alguien que en realidad no es.
- **Practicar nuevas conductas.** Dado que lograr el éxito es una habilidad que puede desarrollar practicando nuevos comportamientos positivos, como hablar con confianza, permanecer erguido y usar la gramática correctamente.
- **Mantener su vida personal separada de su vida laboral.** Hablar sobre su vida personal y la de otras personas en el trabajo es contraproducente y puede afectar a todo el salón.



figura 2-1
Amar su trabajo es indispensable para conseguir el éxito.

figura 2-2
Dedíquele tiempo a las cosas que hace bien.



- **Mantener la energía alta.** Los cosmetólogos exitosos se cuidan a sí mismos. Duerma la cantidad de horas necesarias, coma alimentos saludables y administre su tiempo con sensatez. Encuentre también un punto de equilibrio para dedicar parte de su tiempo a estar con sus familias y amigos, y para disfrutar de actividades recreativas.
- **Respetar a los demás.** Haga un esfuerzo consciente por respetar a todos. Practique los buenos modales con los demás y use palabras como *por favor*, *gracias* y *disculpe*. Practique ser un buen oyente y recuerde no interrumpir a los demás cuando están hablando.
- **Seguir siendo productivo.** Existen tres malos hábitos que pueden impedirle mantener su rendimiento al máximo: (1) la dilación, (2) el perfeccionismo y (3) la falta de un plan de acción. Si elimina estas tendencias problemáticas, verá que su productividad mejorará casi instantáneamente.
 1. **La dilación** es el acto de dejar para mañana lo que se puede hacer hoy. (Por ejemplo, estudiaré mañana, no hoy). Este proceso de pensamiento puede ser atribuido a la planificación de demasiadas tareas a la vez, lo cual es un síntoma de organización defectuosa.
 2. **El perfeccionismo** es una compulsión poco saludable de hacer las cosas de manera perfecta. El éxito no se define por hacer todo a la perfección. De hecho, es posible que quien nunca se permite cometer errores no asuma los riesgos necesarios para crecer y superarse.
 3. **Falta de un plan de acción.** Tener un **plan de acción** es el acto consciente de planificar la vida propia en lugar de dejar que las cosas simplemente sucedan. Si bien un plan de acción global, por lo general, se organiza en períodos prolongados (de cinco o diez años), también es importante fijar metas diarias, mensuales y anuales. ¿En qué punto quiere estar en cinco años a nivel profesional? ¿Qué debe hacer esta semana, este mes y este año para acercarse a esa meta?

Motivación y autogestión

Comenzar algo nuevo puede ser tan emocionante como intimidante. Por ejemplo, muchos estudiantes se sienten nerviosos al comenzar a estudiar en una escuela nueva. Independientemente de la emoción, la motivación y las habilidades de autoadministración ayudarán a las personas a pasar al siguiente nivel en su carrera. Para alcanzar el éxito, necesita más que un empujón externo; necesita esa sensación de entusiasmo personal y una buena razón para mantener el curso. Usted es quien está a cargo de manejar su propia vida y su aprendizaje. Use la creatividad para lograrlo.

Su capacidad creativa

Creatividad significa tener talento, por ejemplo, para pintar, actuar, cortar el cabello, aplicar maquillaje o colocar uñas postizas. La creatividad también es un recurso interior ilimitado de ideas y soluciones. Para mejorar su creatividad, tenga en cuenta estas pautas:

- **Sea positivo.** Las críticas impiden que la mente creativa explore ideas y descubra soluciones para los desafíos.
- **Busque inspiración para su creatividad.** Aproveche la energía creativa de los museos de arte, la música, los espectáculos de moda y las revistas.



figura 2-3
Construya relaciones sólidas para sentirse respaldado.



© Tyler Olson/Shutterstock.com

- **Mejore su vocabulario.** Desarrolle un vocabulario positivo con palabras eficaces para resolver problemas como *explorar*, *analizar* y *determinar*.
- **Rodéese de personas que compartan su pasión.** En el agitado y demandante mundo de hoy, muchas personas talentosas descubren que son más creativas en un ambiente donde se trabaja en equipo y se comparten ideas. Aquí es donde interviene el valor de un sólido equipo de salón (figura 2-3).

Luego de leer las siguientes secciones, podrá:

OA 2 Crear una declaración de objetivos.

Diseñe una declaración de objetivos

Una parte esencial del negocio es la **declaración de los objetivos**, que define los objetivos y los valores por los que vive y funciona una persona o una institución. Ofrece un sentido de orientación al definir los principios fundamentales y aclarar las metas, además de la forma en la que funciona una organización. A menudo encontrará la declaración de los objetivos de una compañía publicada para que los clientes la lean. Busque una declaración de objetivos la próxima vez que esté en un hotel, un restorán de comida rápida u otro negocio parecido. Generalmente, la declaración de objetivos se transforma en más que una declaración. Se convierte en el pulso cultural de las organizaciones. Un sentido bien planeado de propósito en la forma de una declaración de objetivos también ayudará a las personas en su viaje hacia el éxito.

Creo una declaración de objetivos que comience con sus intereses. Hemos creado una herramienta, la Prueba de intereses personales, para ayudarlo a comenzar (figura 2-4).

A continuación, trate de redactar una declaración de objetivos en una o dos oraciones que exprese quién es usted y qué desea para su vida. Este es un ejemplo de una declaración de objetivos simple pero bien pensada: “Aspiro a tener una carrera exitosa con dignidad, honestidad e integridad”. Su declaración de objetivos lo guiará hacia la dirección correcta para ayudarlo a sentirse seguro cuando las cosas se salgan temporalmente del carril. Como refuerzo, mantenga una copia de su declaración de objetivos donde pueda verla y leerla con frecuencia.

La Prueba de los intereses personales

Su personalidad está vinculada con sus intereses. Ya ha aprendido acerca de las especialidades de la cosmetología. ¿Por qué no comienza a pensar acerca de cuál es la especialidad que más le interesa? Esta prueba rápida le da una idea de dónde podría estar su futuro de acuerdo con sus preferencias personales.

1. ¿Cuál de estos temas le interesa más?
A. Química B. Geometría C. Contabilidad
2. ¿Cuál de las siguientes tareas preferiría realizar?
A. Analizar un problema B. Resolver un problema C. Leer sobre un problema
3. ¿Qué es lo primero que nota cuando observa una pintura?
A. Color B. Forma C. Detalles
4. Con respecto a sus colegas, usted preferiría:
A. Trabajar con una persona en un problema específico C. Trabajar solo o decirles a los colegas lo que deben hacer
B. Trabajar con un equipo para tener muchas ideas
5. Con respecto a los clientes del salón, usted cree que ellos:
A. saben exactamente lo que quieren y eso está bien C. probablemente buscan un buen precio
B. están abiertos a recibir nuevas ideas y sugerencias, lo que es divertido

Instrucciones: Sume las veces que respondió A, B y C. Luego lea a continuación para determinar qué es lo que más le interesa.

Si respondió A la mayoría de las veces. La coloración del cabello, que implica el uso de sustancias químicas, atención a los detalles y solucionar problemas específicos, podría ser una buena alternativa para usted. Naturalmente, el color puede ser creativo también, pero se necesitan conocimientos sólidos y atención a los detalles para alcanzar el nivel más alto. Además, los clientes suelen llevar una fotografía con un color específico para el cabello y usted debe saber cómo lograrlo desde el punto de partida (el color natural del cabello) hasta la meta (el color deseado).

Si respondió B la mayoría de las veces. El corte del cabello implica comprender la geometría, las líneas y las formas. En ocasiones, los clientes pueden desear una apariencia determinada pero no siempre pueden lograrla si su tipo de cabello no lo permite. Por eso, es importante tener la habilidad para reunir ideas y hacer sugerencias. Existen diversos métodos para el cortar el cabello que puede probar cuando se está en un nivel más avanzado.

Si respondió C la mayoría de las veces. Los negocios requieren que se preste atención a los detalles, la habilidad para realizar cálculos numéricos, comprender lo que buscan los clientes y las tendencias de los consumidores. Aun cuando en ocasiones puede trabajar solo, también debe poder manejar a otras personas, lo cual es otro aspecto que debe considerar. Si le gusta asumir la responsabilidad por su propio trabajo y el de otras personas, podría considerar concentrarse en el negocio de los salones.

figura 2-4
La Prueba de los intereses personales

Luego de leer las siguientes secciones, podrá:

OA³ Explicar metas a corto plazo y metas a largo plazo.

Cómo fijar metas

¿Tiene un objetivo, un estímulo, un deseo y un sueño? Si es así, ¿tiene una idea razonable de cómo puede alcanzar sus metas?

La fijación de metas es la identificación de metas a corto y largo plazo. Cuando lo sepa, podrá marcar su destino y trazar la mejor ruta para llegar a él. Al trazar un mapa hacia sus metas, verá en qué puntos debe concentrar su atención y qué es lo que debe aprender para poder cumplir sus sueños.



¿SABÍA QUE...?

La fijación de metas en la vida real:

Las metas que los salones se fijan generalmente se asocian con la productividad de la persona. Sin embargo, las metas que los estilistas fijan para sí mismos suelen basarse en cuánto desean ganar. Los gerentes de salón le ayudarán a organizar sus metas financieras en metas diarias que pueda alcanzar. Por ejemplo, si desea obtener un ingreso total bruto al año de \$10.000, debe ganar \$27,39 adicionales diarios. Obviamente, usted no trabajará los siete días de la semana. Una cifra más realista se basa en trabajar cinco días a la semana, durante 52 semanas al año. Entonces, necesita ganar \$38,46 más al día y, afortunadamente, hay muchas formas de lograrlo en el negocio de los salones. Puede venderles productos a la mitad de sus clientes; puede vender servicios complementarios de coloración y los tratamientos del mostrador o incluso conseguir más clientes.

Cómo funciona la fijación de metas

Cuando fije sus metas, categorícelas según la cantidad de tiempo que le lleve alcanzarlas. Un ejemplo de meta a corto plazo es aprobar con éxito un examen de competencias. Graduarse de la escuela de cosmetología sería otra meta a corto plazo. Las metas a corto plazo por lo general son los que se logran en un año o menos. Las metas a largo plazo abarcan períodos más prolongados, por ejemplo, de dos, cinco, diez o más años. Una meta a largo plazo podría ser, por ejemplo, convertirse en propietario de un salón en cinco años.

Una vez que haya organizado sus ideas en torno a sus metas, escríbalas en columnas tituladas “corto plazo” y “largo plazo” y divida cada grupo de metas en segmentos con los que pueda trabajar. Así, las metas no parecerán estar fuera del alcance de la vista ni abrumadoras. Por ejemplo, si usted es un estudiante de cosmetología de medio tiempo, una de las metas a largo plazo más importantes es obtener su licencia para ejercer la cosmetología. Es posible que al principio le parezca que para obtener una licencia se requiera demasiado tiempo y esfuerzo. Sin embargo, cuando divide esta meta en varias metas a corto plazo (por ejemplo, asistir a clases puntualmente, completar las tareas para el hogar y dominar las técnicas), cada paso lo llevará a lograr una meta mayor.

Recuerde fijar metas posibles, crear un plan de acción y revisar ese plan con frecuencia. Si bien puede ser necesario que de vez en cuando deba adaptar sus metas y planes de acción, las personas exitosas saben que concentrarse en las metas los impulsará a alcanzar logros adicionales (figura 2-5 y figura 2-6).



ACTIVIDAD

Se calcula que una persona promedio dedica cerca de cuatro horas al día a revisar su correo electrónico, visitar sitios de Internet y ver videos. El adolescente promedio envía aproximadamente 80 mensajes de texto al día. Para averiguar si está administrando bien su tiempo, pruebe con este ejercicio:

- Anote la hora de la mañana en que se conectó por primera vez a Internet, revisó su correo electrónico o envió un mensaje de texto.
- Haga lo que suele hacer cuando se conecta y luego anote la hora en que terminó estas actividades.
- Durante el resto del día, trate de estimar (y agregar a su lista) cuánto tiempo adicional dedica a estas actividades.
- Sume el tiempo total al final del día.

¿Le sorprende el resultado? Los expertos en gestión del tiempo recomiendan evitar el uso del correo electrónico, navegar en Internet y enviar mensajes de texto durante los primeros 45 o 60 minutos del día. En lugar de eso, use ese tiempo para planificar lo que hará en el día, revise el material que debe leer para la escuela o haga alguna tarea. Esta primera hora del día suele ser el mejor momento para realizar una tarea concreta, porque es tranquila y, por lo general, hay pocas interrupciones. Iniciar el día siendo productivo le ayuda a desarrollar una buena habilidad para administrar su tiempo que le servirá toda su vida.



figura 2-5

Un ejemplo de cómo fijar sus metas a corto plazo.

CÓMO ESTABLECER METAS A CORTO PLAZO

Número	Lista de comprobación de la fijación de metas	Fecha de finalización	Listo
1.	Leer el Capítulo 2. Pasos a seguir: leer la primera parte durante el almuerzo; terminarlo después de la cena.	6/09/2016	✓
2.	Practicar un tono de voz agradable para hablar con los clientes. Pasos a seguir: hacerlo con la familia esta noche.	6/10/2016	✓
3.	Crear mi propia declaración de objetivos. Pasos a seguir: revisar el ejemplo del Capítulo 2; escribir la mía.	6/15/2016	✓
4.	Comenzar a estudiar las tendencias. Pasos a seguir: buscar en Internet, leer revistas de la industria y de belleza. Confeccionar una "lista de tendencias" con cinco palabras.	6/20/2016	✓
5.	Prepararme para aprobar el examen sobre el Capítulo 2. Pasos a seguir: repasar lo leído, hacer preguntas al instructor, tener una sesión de estudio con dos amigos.	7/10/2016	✓
6.	¡Practicar la puntualidad! Pasos a seguir: poner la alarma quince minutos antes. Regalarme \$1 cada vez que llego a clases con diez minutos de anticipación.	Inicio: 20 de junio cinco días consecutivos al 20 de julio	
7.	Incrementar mi vocabulario. Pasos a seguir: comprar un libro o encontrar un sitio de Internet. Aprender una palabra nueva por día.	Diariamente	

figura 2-6

Haga una fotocopia de esta plantilla y complétela con sus propias metas.

MIS METAS

Número	Lista de comprobación de la fijación de metas	Fecha de finalización	Listo
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			

Luego de leer las siguientes secciones, podrá:

OA 4 Analizar las formas más eficientes para administrar el tiempo.

Cómo demostrar su capacidad para administrar el tiempo

- Todos tenemos un *organizador interno*. Cuando le prestamos atención a nuestro organizador interior, podemos aprender a administrar el tiempo de manera más eficiente. Eso nos permitirá alcanzar nuestras metas más rápidamente. Las siguientes son algunas de las formas más eficaces para gestionar el tiempo:
- Aprenda **priorizar** y haga una lista de las cosas que debe realizar, desde lo más importante a lo menos importante.
- Una vez que diseñe su sistema de administración del tiempo, cerciórese de que funcione. Por ejemplo, si es de las personas que necesitan mucha flexibilidad, arme un programa que incluya bloques de tiempo no estructurados.
- Nunca asuma más tareas de las que puede manejar. Aprenda a decir “no” con firmeza, pero con cortesía y manténgase firme. Será más fácil completar tareas si las actividades son limitadas.
- Aprenda técnicas para la resolución de problemas que le ahorrarán tiempo y frustraciones innecesarias.
- Permítase hacer una pausa siempre que se sienta frustrado, abrumado, preocupado o culpable. Cuando se tiene una disposición negativa, se pierden tiempo y energía valiosos. Lamentablemente, pueden surgir situaciones en las que no puede levantarse e irse. Para manejar estos momentos difíciles, trate de practicar la técnica de respiración profunda. Solo llene sus pulmones con todo el aire que pueda y exhálolo poco a poco. Después de respirar unas cinco a diez veces, por lo general se sentirá calmado y habrá recuperado su equilibrio interior.
- Tenga un anotador, un organizador u otra aplicación digital disponibles en todo momento.
- Haga horarios diarios, semanales y mensuales donde indique los exámenes, las sesiones de estudio y todos los demás compromisos habituales. Planifique su tiempo libre en torno a estos compromisos en lugar de hacerlo a la inversa (figura 2-7).



¿SABÍA QUE...?

Administración del tiempo en la vida real:

El manejo eficiente del tiempo en el ambiente del salón exige el esfuerzo del equipo. Los salones programan las citas según el tipo de servicio brindado, la clientela y el estilo de salón. Algunos salones operan sin programar citas y, en cambio, trabajan con la norma de que la primera persona que entra es la primera en ser atendida. Ambos métodos requieren que los estilistas practiquen la comunicación efectiva con sus colegas y pares.

Al asegurarse de llegar a tiempo, comenzar a atender a su primer cliente en cuanto llegan y atenerse al horario, se acercará más rápido a convertirse en un estilista exitoso. La persona encargada de la recepción y el gerente del salón pueden ser de gran ayuda si está atrasado o si tiene la oportunidad de añadir un servicio de coloración y necesita ayuda para acomodarlo en su programación para el día. Con el tiempo aprenderá a acomodar a los clientes que lleguen tarde y a vender servicios complementarios como un profesional.

figura 2-7
Maneje una agenda personal y consúltela con frecuencia.

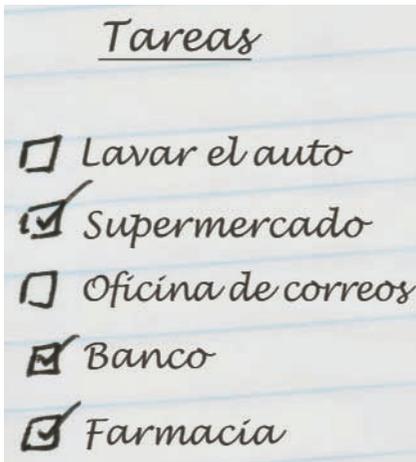


figura 2-8

Use listas de tareas para establecer prioridades.

- Identifique los momentos del día cuando suele tener más energía y los momentos cuando por lo general desea o necesita relajarse. Planifique su cronograma basándose en esto.
- Gratifíquese con un regalo o una actividad especial por el trabajo bien hecho y por la eficiente administración del tiempo.
- No descuide la actividad física. Recuerde que el ejercicio y la recreación estimulan la planificación y el pensamiento claros.
- Programe al menos un bloque de tiempo libre al día. Esto lo protegerá ante posibles eventos inesperados como problemas con su automóvil, problemas con el cuidado de los niños, ayudar a un amigo que lo necesita o cualquier otra situación imprevista.
- Comprenda el valor de las listas de tareas diarias y semanales. Ellas le servirán para establecer la prioridad de sus tareas y actividades, lo cual es un elemento fundamental para organizar su tiempo en forma eficiente (figura 2-8).
- Adquiera el hábito de la administración del tiempo.

© Brian C. Weed/Shutterstock.com

Luego de leer las siguientes secciones, podrá:

OA 5 Demostrar buenos hábitos de estudio.

Cómo utilizar herramientas de aprendizaje eficaces

Tener una carrera exitosa como profesional de la belleza comienza con el empleo de las herramientas de aprendizaje clave durante la etapa de estudio. Para aprovechar los beneficios que su educación le puede brindar, debe comprometerse a hacer lo siguiente:

- Asistir a todas las clases.
- Llegar temprano a las clases.
- Tener listos todos los materiales necesarios.
- Escuchar con atención a su instructor.
- Tomar nota.
- Destacar los puntos importantes.
- Prestar mucha atención durante las sesiones de resumen y repaso.
- Cuando algo no esté claro, pedir aclaración. Si aun está inseguro, pida ayuda nuevamente.

Establecimiento de buenos hábitos de estudio

Si estudiar le resulta abrumador, concéntrese en una pequeña tarea a la vez. Por ejemplo, en lugar de tratar de estudiar tres horas sin parar, empiece fijándose una meta más accesible y estudie por períodos más breves. Si su mente tiende a dispersarse cuando está en clase, trate de escribir palabras o frases clave a medida que su instructor las analiza. Si en algún momento se desconcentra, no dude en quedarse después de la clase y hacer preguntas en base a las notas que tomó.

UNA SUGERENCIA

Busque oportunidades de formación continua después de convertirse en un profesional con licencia. ¡Nunca deje de aprender! La industria de la cosmetología está en constante cambio; siempre hay nuevas tendencias, técnicas, productos e información. Leer revistas del sector, unirse a asociaciones de la industria de la belleza, asistir a exhibiciones comerciales e inscribirse en clases educativas avanzadas son todas formas de continuar aprendiendo.



figura 2-9
Estudiar con un amigo es eficaz y divertido.

Otro consejo es estudiar junto con otros compañeros que puedan ayudarle y brindarle apoyo. Estudiar en grupos puede traer resultados positivos para todos, incluidas las habilidades de estudio y una mejor comprensión del material (figura 2-9).

Parte de la tarea de desarrollar hábitos de estudio buenos y constantes radica en saber cuándo, dónde y cómo estudiar.

Dónde

Elija un lugar tranquilo y cómodo donde pueda estudiar sin interrupciones.

- Debe tener listo todo lo que vaya a necesitar (libros, bolígrafos, papel, luz adecuada, etc.) antes de comenzar a estudiar.
- Siéntese derecho para mantenerse lo más alerta posible. ¡Si se recuesta le dará sueño!

Cuándo

- Primero calcule la cantidad de horas de estudio que necesita.
- Estudie cuando se sienta con más energía y motivación.
- Practique una administración eficiente del tiempo estudiando durante bloques de tiempo que de otro modo desperdiciaría, por ejemplo, mientras espera en el consultorio del médico o mientras espera el autobús.

Cómo

- Estudie solo una sección de un capítulo a la vez y revise los puntos clave. Este método es más efectivo que leer el capítulo completo de una sola vez.
- Resalte las palabras y frases clave a medida que avanza.
- Evalúese después de cada sección para verificar si comprendió la información.

Recuerde que todo el esfuerzo que haga por avanzar en su educación es una inversión para su futuro. A medida que avance con su aprendizaje, aumentará su confianza. De hecho, cuando haya dominado cierta cantidad de técnicas e información, su autoestima aumentará tanto como sus calificaciones.

+

CONCÉNTRESE EN

La meta

Hágase estas preguntas clave para determinar si su plan de fijación de metas es eficaz:

- ¿Debo aprender alguna habilidad específica para alcanzar mis metas?
- ¿Está disponible la información que necesito para alcanzar mis metas?
- ¿Estoy dispuesto a buscar un mentor o un guía para mejorar mi aprendizaje?
- ¿Cuál es el mejor método o enfoque que me permitirá alcanzar mis metas?
- ¿Estoy abierto a buscar mejores formas de poner en práctica mi plan?