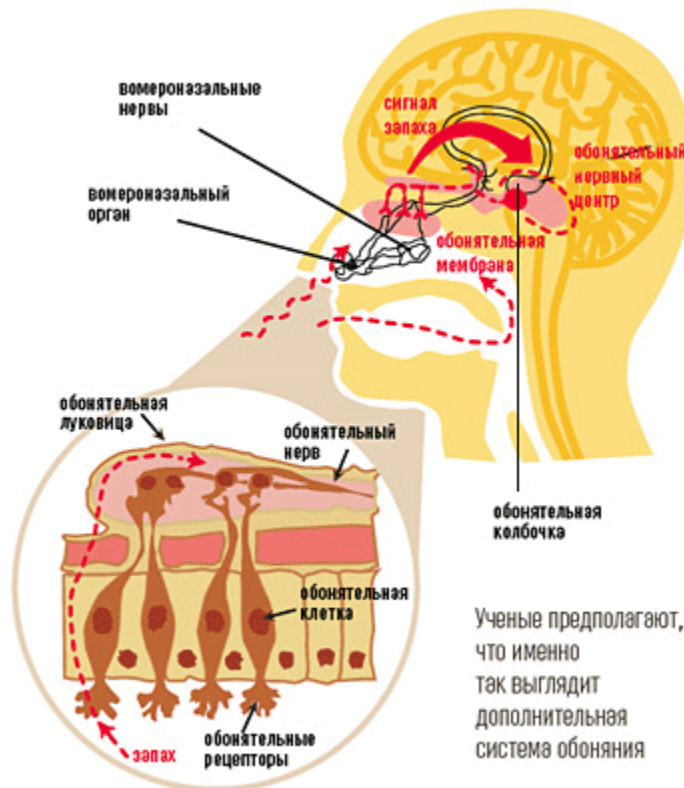


Ароматный приказ

В современном мире запах стал оружием PR-технологов наравне с традиционной рекламой. С помощью ароматов маркетологи поднимают продажи универсамов и посещаемость ресторанов. Как далеко могут зайти технологии манипулирования людьми через обоняние, решил выяснить «Огонек».



Запах приносит человеку десятую часть информации об окружающем мире. 90 процентов знаний мы получаем через зрение и слух. Поэтому первые попытки маркетологов привлечь покупателя «через нос» были сделаны скорее от тоски, чтобы выделиться. Копеечные аромапушки и ароматизаторы, появившиеся в крупных супермаркетах на Западе несколько лет назад, произвели настоящий фурор. По данным Падерборнского университета (ФРГ), в магазинах с принудительной ароматизацией товар продается лучше на 15 процентов, а доля импульсивных покупок возрастает на 6 процентов. Эта арифметика наложилась на последние открытия физиологов. В 2004 году американцы Ричард Аксель и Линда Бак, получившая Нобелевскую премию, доказали, что обонятельная система человека в несколько раз сложнее, чем представлялось до сих пор.

Стало понятно, что запахи могут влиять не только на эмоции человека, но даже на его поведение. Правда, наука только начала работать в этом направлении.

ФЕНОМЕН ПРУСТА

На лабораторном столе стоят стеклянные банки из-под варенья. Под крышкой в растворе формалина - части человеческого мозга. Исследуя их, ученые Института морфологии человека РАН пытаются понять, каким образом запахи управляют человеком.

- Условно запахи можно разделить на две категории, - говорит старший научный сотрудник лаборатории развития нервной системы Виктория Гулимова. - Одни мы отслеживаем сознанием и контролируем, другие - нет. Запахи талого снега, мокрого асфальта, яблок, специй, автомобильных выхлопов попадают человеку в нос, улавливаются обонятельным эпителием и отправляются в лимбическую систему - самую

древнюю часть мозга. Лимбическая система заведует неосознанными реакциями, инстинктами, желаниями. Здесь сигнал связывается с воспоминаниями и эмоциями. Запах мы ощущаем исключительно в такой связке. Поэтому если в магазине ароматизировать часть одежды запахом печенья и теплого молока, то многие выберут именно ее - возникнет приятная ассоциация из детства.

- С помощью запахов человека можно заставить купить что угодно. Обонятельный импульс достигает мозга быстрее, чем болевой, и руководит нами, осознаем мы это или нет, - говорит специалист по PR-технологиям, автор книги «Использование аромакологии в PR» Иван Шевнин. - Во всех крупных торговых домах работают аромадизайнеры, которые закрепляют у покупателя четкие ассоциации запаха с товаром или с имиджем целой фирмы.

- А насколько этично использовать запах в PR-технологиях?

- В законе о рекламе запрещается подпороговое воздействие на сознание, - говорит Шевнин. - Так что запах должен четко ощущаться и не содержать феромонов - веществ, которые управляют поведением человека без его ведома.

500 ТЫСЯЧ БАБОЧЕК

Феромоны - коктейль из липидов, нуклеотидов, пептидов и стероидов - сознание не воспринимает. Этот запах прямым попадет в подкорку и отдает приказ к действию. Он заставляет немедленно заняться сексом, испугаться, сбиться в толпу, драться. Правда, речь идет о животных.

Впервые феромоны сумел выделить немец Адольф Бутенанд в середине прошлого века. Он разобрал на молекулы секрет желез самок шелкопряда и выделил одно вещество, которое магическим образом действовало на мужские особи: они теряли свою небольшую голову и неслись на запах за десятки метров. Чтобы получить несколько граммов вещества, потребовалось извести 500 тысяч бабочек. Сегодня открыты феромоны рептилий, рыб и млекопитающих.

Пахучие сигналы животные выделяют специальными железами и воспринимают отдельным органом обоняния. До недавнего времени считалось, что у человека подобная система в процессе эволюции атрофировалась.

- Запахи были жизненно важны для предков человека, когда несовершенный еще мозг не позволял интеллектуальным способом определить, с какой самкой лучше спариваться, на какую территорию лучше не заходить и как заботиться о потомстве. Действие феромонов обеспечивало автоматическое решение, - говорит доктор Виктория Гулимова. - Может показаться, что сейчас объективной надобности в этом механизме у человечества нет, но вряд ли это так. Природа на всякий случай сохранила «вторую обонятельную систему» и у нас. Сейчас ученые всего мира пытаются понять, осталась ли она работоспособной.

ДВА НОСА

Считается, что человек улавливает феромоны особым Якобсоновым органом -

небольшими кармашками в основании носовой перегородки. Орган этот так загадочен, что ученые все еще спорят о том, есть ли он у человека на самом деле. Одни исследователи заявляют, что находят его практически в 100 процентах случаев. Другие считают «второй нос» атавизмом, который встречается у одной трети человечества. Ученые Института морфологии человека на протяжении многих лет изучали развитие эмбрионов и пришли к выводу, что изначально Якобсонов орган закладывается у всех людей, но потом, еще до рождения, почему-то редуцируется.

Но даже наличие добавочного обоняния не гарантирует чувствительности к феромонам - в мозге должны быть структуры, ответственные за переработку такой информации.

- Посмотрите - вот это часть переднего мозга человека, - Виктория Игоревна вытаскивает пинцетом кусок белой массы из банки. - Здесь содержатся обонятельные луковицы. Именно они обрабатывают информацию о запахах. Изучая препараты под мощным микроскопом, гистологи ищут в них некие добавочные обонятельные луковицы, которые и должны анализировать феромоны. Если их отыщут, значит, человеком можно управлять как заводной куклой.

- Если этот вопрос так важен, почему на него до сих пор не ответили? Ведь подтверждение ищут не только в вашей лаборатории.

- Чтобы ответ был правильным, нужно исследовать тысячи препаратов, а где их взять? - доктор разводит руками и указывает на ряд стеклянных банок. - Мы работаем на уникальном человеческом материале, который не так просто получить в распоряжение. Причем на Западе доступ к нему еще более сложный, чем у нас.

ЗОВ СЕРДЦА

Пока ученые выясняют, сохранил ли человек способность воспринимать летучие приказы, теория феромонов получила в околонуучной среде большую популярность. С помощью нее очень удобно объяснять такие необъяснимые вещи, как, например, любовь с первого взгляда. В животном мире особи по запаху считают о партнере подробную информацию - вплоть до генетических болезней и в долю секунды определяют, подходит его генотип для воспроизведения рода или нет.

О том, что система работает и у людей, причем на полную мощность, недавно заявил профессор Роберт Матчок из Университета штата Пенсильвания.

- Биологические отцы выделяют феромоны, которые подавляют половое развитие дочерей, - говорит Матчок о результатах своей работы. - Причем чем чаще дочь общается с отцом, тем дальше отодвигается процесс созревания. Ранее подобные факты относили исключительно к миру животных: у грызунов этот механизм помогает избежать инцеста и соответственно проявления дефектных генов. - Не исключено, что человек реагирует и на другие феромоны, о которых мы пока ничего не знаем, - добавил профессор Матчок.

Надо отметить, что какое конкретное вещество таким неожиданным образом влияет на девушек, выяснить не удалось. Как не удалось до сих пор выявить ни одного человеческого феромона, который в 100 процентах случаев заставлял бы разных людей действовать одинаково. Ученые сразу нескольких европейских институтов пытались

вызвать специфическую реакцию женщин на хорошо изученный феромон млекопитающих - андростенон, который находят в моче и слюне кабанов, а также в моче и поте мужчин. Самки животных реагируют на разбрызганный андростенон однозначно: принимают позу, демонстрирующую готовность к спариванию. Ученые опрыскивали феромоном отдельные сиденья в автобусе, раскладывали вещи, надушенные мужской сексуальностью, и в результате только 20 процентов женщин (что вполне может быть случайностью) выбрали обработанный объект. При этом какие-либо признаки сексуального возбуждения вообще отсутствовали.

- Синтетический феромон - это всегда одно вещество, - поясняет Виктория Гулимова. - А в природе действуют композиции из сотен компонентов. Во-вторых, для человеческой любви одних феромонов мало. Нужна индивидуальная совместимость. Обоняние только позволяет почувствовать, есть она или нет. Запах подталкивает к решительным действиям, но не заставляет слепо бросаться на шею каждому, кто опрыскан андростеноном.

Если ажиотаж вокруг изучения обонятельной системы не стихнет, то, возможно, через несколько лет ученые все-таки выделяют человеческие феромоны. И тогда мы станем свидетелями битвы подхлестнутых инстинктов и разума. Кто победит - пока неясно.

Автор: Елена КУДРЯВЦЕВА
Источник: журнал "Огонек"