

Министерство образования и науки Украины  
Восточноукраинский национальный университет  
имени Владимира Даля

**С. А. ГАРЬКАВЕЦ**

# **ПСИХОЛОГИЯ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ**

Учебное пособие

Северодонецк – 2015

УДК 159.97: 316.075.8

ББК 88.5

Г 21

*Рекомендовано к печати ученым советом  
Восточноукраинского национального университета  
имени Владимира Даля МОН Украины  
(протокол № 7 от 28 мая 2015 года)*

**Р е ц е н з е н т ы :**

Землянская Е. В., доктор психологических наук, профессор

Лефтеров В. А., доктор психологических наук, профессор

Швалб Ю. М., доктор психологических наук, профессор

**Гарькавец С. А.**

Г 21 **Психология невербального общения:** учебное пособие /  
С. А. Гарькавец. – Северодонецк : Изд-во «Петит», 2015. – 214 с.

ISBN 978-617-11-0043-5

В учебном пособии представлены отдельные теоретические подходы к различным формам невербальной активности личности, как в зарубежной, так и в советской, российской и отечественной психологической науке. Акцентировано внимание на кинетических, тактильных, ольфакторных, проксемических, паралингвистических и экстралингвистических формах невербального общения. Рассмотрены особенности невербального общения между людьми в различных сферах жизнедеятельности.

Учебное пособие содержит разнообразный материал теоретического и практического характера, блок вопросов для когнитивной рефлексии, вокабулярий, списки использованной и рекомендованной литературы, приложение.

Рекомендовано студентам, аспирантам, слушателям курсов практической психологии и всем тем, кто интересуется проблемами невербального общения.

В оформлении обложки использована репродукция картины Сальвадора Дали «Тайная вечеря».

УДК 159.97: 316.075.8

ББК 88.5

©С. А. Гарькавец, 2015

©Изд-во «Петит», 2015

ISBN 978-617-11-0043-5

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	5
<b>РАЗДЕЛ 1. НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ И ЕГО РОЛЬ В СИСТЕМЕ МЕЖЛИЧНОСТНОЙ КОММУНИКАЦИИ</b> .....	8
1.1. Невербальная активность человека и история ее изучения .....	8
1.2. Мир запахов и межличностная коммуникация.....	13
1.3. Формы пространственной организации коммуникации и взаимодействия людей .....	21
1.4. Паралингвистическая и экстралингвистическая системы невербальных знаков .....	26
Вопросы для когнитивной рефлексии .....	29
Использованная литература .....	29
<b>РАЗДЕЛ 2. ПОНЯТИЕ ТАКЕСИКИ И КИНЕСИКИ</b> .....	32
2.1. Роль тактильных ощущений в жизни человека .....	32
2.2. Кинесика индивида и ее роль в процессе общения .....	41
2.3. Мимика и ее проявления .....	49
2.4. Мимика обмана и жесты лжи .....	54
Вопросы для когнитивной рефлексии .....	57
Использованная литература .....	58
<b>РАЗДЕЛ 3. ПОНЯТИЕ ОБОНЯНИЯ И ЗАПАХА</b> .....	61
3.1. Обоняние человека и особенности обработки ольфакторной информации .....	61
3.2. Запах и его невербализированный смысл .....	71
3.3. Современные прикладные аспекты одорологии .....	90
Вопросы для когнитивной рефлексии .....	106
Использованная литература .....	106
<b>РАЗДЕЛ 4. ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ</b> .....	109
4.1. Тактильно-кинестические особенности мужчин и женщин .....	109
4.2. Обоняние и запахи в системе поло-ролевой референтации .....	116
Вопросы для когнитивной рефлексии .....	124
Использованная литература .....	124

<b>РАЗДЕЛ 5. РОЛЬ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ В</b>	
<b>ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛЮДЕЙ</b> .....	126
5.1. Запахи и их роль в функционировании здорового организма .....	126
5.2. Телесная психотерапия .....	137
5.3. Особенности криминальной и виктимной невербальной активности индивида .....	142
5.4. Невербальная коммуникация в политике .....	160
Вопросы для когнитивной рефлексии .....	169
Использованная литература .....	170
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> .....	174
<b>ВОКАБУЛЯРИЙ</b> .....	177
<b>СПИСОК РЕКОМЕНДОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ</b> .....	185
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ</b> .....	196

*Памяти всем родным и близким, которых со мною нет – посвящаю*

## **ВВЕДЕНИЕ**

Проблема функционирования невербальной системы человека и ее роли в межличностной коммуникации обуславливается целым рядом положений, которые затрагивают, прежде всего, прикладные аспекты невербализированных проявлений личности и их влияние на эффективность процесса общения. Не секрет, что невербальная коммуникация является наиболее эффективным способом передачи информации, а невербальные знаки достаточно точно определяют поведенческие конструкты человека. Само же невербальное поведение определяется, прежде всего, как эмоциональный канал передачи информации.

Невербальные проявления индивида – это его действия, при которых осуществляется передача определенной информации намеренно или ненамеренно, без слов или без речевых знаков. При этом в процессе невербальной коммуникации порой передается гораздо больше сведений о человеке, чем вербальной. Как установили специалисты, человек в процессе общения, от 60 до 90 процентов информации передает с помощью невербальных средств общения.

Сам термин *«невербальный»* обычно относится к любым формам человеческого общения, кроме устной и письменной речи (вербальные формы общения). Вместе с этим, невербальные формы и символы могут быть переведены на вербальный язык. В целом, наличие такой дискретной категории как общение не может объяснить факторы, которые не подходят под какую-либо одну из этих категорий. Как отмечают исследователи, поведение человека адекватно может быть представлено в виде континуума, а некоторые его виды являются точкой пересечения двух континуумов.

Известно, что вербальные и невербальные сигналы кодируются по-разному. Они могут передаваться посредством внутренней (через референта), портретной (с указанием на некоторые свойства референта) и случайной (никак не связанной с референтом) кодировки. При этом декодировка невербальных сигналов осуществляется правым полушарием, а вербальных – левым. Однако, учитывая то, что многие функции правого и левого полушария пересекаются, особенно если одно из них должно компенсировать деятельность второго (например, в результате хирургического вмешательства), декодирование может иметь иную зону инсталляции.

Надо отметить, что невербальное поведение является неотъемлемой частью общего процесса коммуникации, и поэтому оно функционирует в дополнении, замещении, конфликте, повторении, подчеркивании или приглушении вербальных сигналов. При этом актуализация невербальных средств общения в общей системе коммуникации, заключается в многочисленности предоставляемых ими сведений и в их использовании во всех областях жизнедеятельности человека.

Процесс невербальной коммуникации состоит из нескольких видовых форм передачи информации. Выделяют знаково-символические (актоника, гастика, графология и т. п.), оптико-кинетические (выразительность движений, физиогномика и т. п.), пространственно-временные (проксемика, хронемика), такесические (ольфактоника, такесика) и фонационные (паралингвистика, экстралингвистика и просодия) формы невербальной коммуникации. При этом специалисты отмечают, что в невербальное поведение личности входят кинесические, просодические, экстралингвистические, такесические и ольфакторные структуры, которые могут быть расчленены на подструктуры и элементы. Таким образом, можно сделать вывод, что невербальная коммуникация и невербальное поведение это не одно и то же. Так, невербальное поведение определяется как социально и биологически обусловленный способ организации усвоенных индивидом невербальных средств общения, преобразуемых в индивидуальную, конкретно-чувственную форму действий и поступков. В то же время невербальная коммуникация выступает процессом передачи информации от одной системы к другой посредством невербализированных сигналов. Соответственно, понятие невербального поведения уже, чем понятие невербальной коммуникации, и, следовательно, их необходимо различать как объект (процесс коммуникации) и предмет (поведение индивида).

Вместе с этим в процессе общения человек, рефлексировав собственные вербальные проявления, в подавляющем большинстве случаев неосознанно, осуществляет передачу информации с помощью таких невербальных средств, как кинесика, такесика, проксемика, ольфактоника, паралингвистика и экстралингвистика. Указанные средства образуют целостную подструктуру невербального поведения личности, которая обладает динамичностью, изменчивостью, константностью и многозначностью.

Различные выразительные движения (жесты), прикосновения, мимика, пространственное расположение тела, а также ольфактоника составляют основное содержание невербальной активности личности, которая выступает системным образованием, поскольку перечисленные элементы образуют единое целое и между ними существует взаимосвязь, проявляющаяся в активации и влиянии одних элементов на другие, и наоборот. Невербальные конструкты оказывают непосредственное влияние на самые

разные сферы жизнедеятельности человека и умение правильно распознать, интерпретировать такие проявления, а также знать, как их правильно транслировать, несомненно, способствует повышению продуктивности взаимодействия между людьми, а в особых случаях обеспечивают их высокую жизнестойкость и низкий уровень виктимогенной уязвимости.

# РАЗДЕЛ 1

## НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ И ЕГО РОЛЬ В СИСТЕМЕ МЕЖЛИЧНОСТНОЙ КОММУНИКАЦИИ

### 1.1. Невербальная активность человека и история ее изучения

Проблема выразительности движений человека издавна волновала ученых. Так, еще две тысячи лет назад римский философ Цицерон обучал ораторов правильной жестикуляции. В I веке римский ритор Квинтилиан создал первый словарь жестов («Наставление оратору»), в котором было описано более 100 способов жестикуляции.

В 1664 г. Дж. Боливер издал ряд книг, которые были посвящены языку жестов: «Хириология, или естественный язык жестов» и «Хириномия, или Искусство риторики рук». Ученый впервые составил таблицы, в которых попытался систематизировать знаки выразительной жестикуляции.

Вместе с этим следует отметить, что проблеме невербальных средств коммуникации в XVII-XVIII вв. уделялось большое внимание многими учеными-просветителями (Ф. Бекон, Т. Гоббс, Д. Локк, Г. Дидро, И. Гердер, Ш. Монтескье, Г. Штейнталь и др.). Однако основные исследования в этой области начинаются со второй половины XIX века.

Так, французский режиссер Дельсарте предпринял одну из первых попыток кодифицировать как «культуру голоса», так и телодвижения, и жесты. Он одним из первых стал использовать семиотический язык при постановке своих произведений. А русский ученый князь С. Волконский в своей книге «Выразительный человек» (1913 г.) дал описание системы Дельсарта и составил одну из первых семиотических классификаций человеческих движений.

Чарльз Дарвин одним из первых в своем произведении «Выражение эмоций у человека и животных» (1872 г.), попытался на научной основе описать выразительные движения человека. Эта работа послужила толчком к проведению исследований по самому широкому кругу вопросов, связанных с выражением лица и позой тела человека, а большинство из его наблюдений нашли свое подтверждение в ходе дальнейших исследований.

Английский религиовед и этнолог Джеймс Фрэзер в своей знаменитой книге «Золотая ветвь» (1923 г.) описал множество проявлений невербального поведения людей из разных культур и разного вероисповедания [35].

Дж. Фрэзер указывает на то, что одним из суеверий в Средневековой Европе была вера в то, что «английские и французский короли обладают способностью исцелять больных путем прикосновения» [35, с. 91-92]. Этот дар англичане якобы унаследовали от Эдуарда I Исповедника (1042-1066 гг.), а французы от Хлодвига (481-511 гг.) и Людовика Святого (1226-1270 гг.). Утверждалось, что Эдуард I на двадцать восьмом году царствования исцелил прикосновением 938 больных золотухой (эта болезнь еще была известна под названием «королевской»), а четырьмя годами позднее – еще 1000 человек.

Чудесным даром излечения от золотухи, якобы обладали, и английская королева Елизавета (1558-1603 гг.), и король Карл I (1625-1649 гг.), и его сын Карл II (1660-1685 гг.). Как свидетельствуют современники, при правлении последнего, от якобы только прикосновения с ним излечилось около ста тысяч людей, больных золотухой. При этом иногда вокруг короля создавалась невыносимая давка, в которой людей затаптывали насмерть. Более того, считалось, что английские короли путем возложения рук на больного могут исцелить даже проказу, а между королевскими дворами Англии и Франции было даже негласное «соревнование королевских исцелителей» [13].

Вместе с этим были и такие короли, которые отказывались верить в такое исцеление. Английский король Вильгельм III (1688-1702 гг.) был человеком здравомыслящим, и поэтому отказывался участвовать в таком надувательстве подданных. Когда же однажды его в первый и в последний раз удалось уговорить возложить руку на больного, он сказал ему: «Дай тебе бог лучшего здоровья и побольше ума».

Дж. Фрэзер отмечает наличие такого же обычая и у туземцев с острова Тонга. Местные вожди якобы способны излечивать золотуху и случаи отвердения печени прикосновением своих ног. Такое лечение является чисто гомеопатическим, так как предполагалось, что болезнь и излечение происходят от соприкосновения с особой королевской крови или с каким-то принадлежащим ей предметом [35].

Необходимо отметить и то, что в христианской культуре долгое время исцеление прикосновением считалось исключительно прерогативой священнослужителей. Такую способность они расценивали как проявление дара Божьего.

В XX веке было опубликовано несколько десятков серьезных научных работ и сотни популярных о невербальном поведении человека. Значительная их часть была посвящена человеческой жестикуляции. Это работы: Р. Бердвистелла («Введение в кинесику», «Кинесика и контекст»), Э. Кречмера («Строение тела и характер»), М. Монтагю («Прикосновение»), Д. Морриса («Интимное поведение»), А. Пиза («Позы и жесты»), Р. Розенталя («Экспериментальные результаты бихевиористских исследований»), Ю. Руша («Невербальная коммуникация: заметки о визуальном восприятии в отношениях между

людьми)), Дж. Фаста («Язык тела»), Л. Франка («Тактильная коммуникация»), Э. Холла («Немой язык»), В. Шелдона («Вариации физических характеристик человека»), А. Шефлен («Язык телодвижений и социальный порядок»), П. Экмана («Отражение эмоций на лице человека»), Д. Эфрона («Жесты и окружающая среда») и др.

Например, Э. Кречмер [20] считал, что если точно описать и проанализировать тело человека, можно сделать существенные выводы об интеллекте, темпераменте, нравственных ценностях и будущих достижениях этого человека.

Книга Д. Эфрона «Жесты и окружающая среда» (1941 г.) стала классической и приобрела всеобщую известность. Креативно проработанные методы изучения жестов и языка тела, а также разработанная исследователем классификация невербального поведения оказали влияние на будущие исследования. Более того, эта работа высвечивала роль культуры в формировании жестов и телодвижений, что противоречило доминирующему тогда мнению о неподверженности человеческого поведения влиянию социума и окружающей среды.

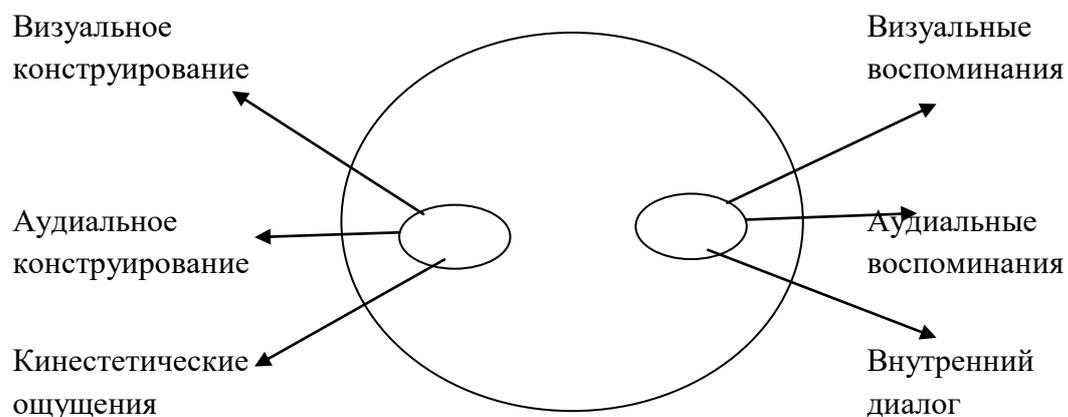
Л. Франк [33] впервые высказал несколько экспериментально доказуемых гипотез относительно роли прикосновений в человеческом общении. Р. Розенталь [36] описал множество невербальных жестов и движений, и их влияние на процессы коммуникации.

А. Шефлен [32] одним из первых обнаружил, что в организме мужчины, который находится в компании женщин, происходят определенные физиологические изменения. У него становится более подтянутой фигура, поднимается грудь, подтягивается живот, уменьшаются мешки под глазами, походка становится более упругой и энергичной. Все это делает его несколько моложе и сексуально привлекательным. С женщиной происходит то же самое – она начинает подчеркивать свою грудь, поправлять волосы, показывать запястье, при этом демонстрируя покорность и подчинение. Таким образом, кинестетические проявления человека направлены на информирование партнеров по общению противоположного пола о его сексуальной готовности.

П. Экман [29] впервые попробовал систематизировать невербальные сигналы и разработал методику FAST, в которой предложил разделить лицо на три зоны горизонтальными линиями (глаза и лоб, нос и область носа, рот и подбородок). Каждой зоне должны соответствовать шесть эмоций (гнев, радость, обида, печаль, страх, удивление), которые чаще всего выражаются при помощи мимических экстраполяций. Фиксация эмоциональных проявлений относительно «зоны» позволяет определить более-менее правильные мимические движения индивида. Данная методика достаточно широко применяется в клинической психологии.

К. Андреас и С. Андреас [3] описали репрезентативные системы человека, акцентировав внимание на развитии его мышления («рациональную» или «дискретную», основанную на знании и понимании), а Р. Бэндлер и Дж. Гриндер – создатели теории нейролингвистического программирования (НЛП) указывали на то, что у человека имеется три основных входных канала, через которые он получает информацию об окружающем мире и, которые основаны на сенсорном опыте [9]. Это зрение (визуальный), слух (аудиальный) и кинестетическое чувство (кинестетический) или комплекс ощущений – осязание, обоняние, положение тела в пространстве и т. п.

Визуальная, аудиальная и кинестетическая системы – это первичные репрезентативные системы, которые обладают возможностью быстрого построения связей между картинками, звуками и ощущениями. При этом внешнему наблюдателю, можно быстро и легко определить, как его собеседник представляется информацию, которую получил и обрабатывает или собирается «запустить» вовне. Для этого достаточно смотреть собеседнику в глаза. Существует определенная внутренняя связь между движением глаз и репрезентативными системами (рис. 1.1) [25].



**Рис. 1.1. Глазные сигналы модальной репрезентации**

Визуализация чего-то из прошлого опыта (вспоминание) приводит к перемещению взгляда вверх и влево. Когда человек что-то конструирует или воображает (придумывает) нечто, чего ранее еще не было, свои глаза он поднимает вверх и вправо. Перемещение глаз по горизонтали влево – вспоминание звуков, а по горизонтали вправо – конструирование звуков. Возникновение ощущений отражается в движении глаз вниз и вправо. Когда идет внутренний диалог, глаза чаще всего находятся внизу слева. Если человек демонстрирует расфокусированный взгляд прямо перед собой и при этом не видит собеседника – это свидетельство попытки визуализации далеких образов.

У каждого человека имеется собственная доминирующая репрезентативная система, которая наиболее всего и помогает ему познавать окружающий мир. Специалисты предлагают несколько способов определения такой доминанты. Так, предлагается обратить внимание на слова (предикаты), которые человек чаще всего употребляет в процессе общения, описывая свой жизненный опыт. Предикаты проявляются в виде глаголов, прилагательных, наречий, которые используются человеком в конкретных предложениях.

Российский психолог И. Аминов [2] предлагает следующий вариант распознавания репрезентативных систем (модальности) партнеров по общению (см. табл. 1.1).

Для того чтобы нас понимали, необходимо выбирать те предикаты, которые согласуются с предикатами партнера по общению.

Интересны результаты исследований, которые проводили зарубежные специалисты, тестируя направление взгляда слушателей с помощью книг, таблиц и графиков, что были представлены как презентации.

Таблица 1.1

**Распознавание репрезентативных систем в процессе общения\***

<b>Репрезентативные системы (модальности)</b>		
<b>Визуальная</b>	<b>Аудиальная</b>	<b>Кинестетическая</b>
<p><b>Предикаты:</b> представьте, ярко, видимо, прозрачно, перспектива, ясно, видеть, глядеть, следить, ослепительно и т. п.</p> <p><b>Предложения:</b> Жизнь тускла. Увиденное проливает больше света на это. Этот образ останется в моей памяти. Давайте посмотрим на это. Это слишком неопределенно, чтобы рассмотреть.</p>	<p><b>Предикаты:</b> послушай, громко, созвучно, логично, тихо, вскрикнуть, сказать, услышать, резко и т. п.</p> <p><b>Предложения:</b> Это правильное решение прозвучало для вас. Есть слишком большие разногласия в наших отношениях. Это слишком неритмично.</p>	<p><b>Предикаты:</b> чувствую, удобно, легко, трудно, коснуться, вдыхать, сырой, ощущать, тошно и т. п.</p> <p><b>Предложения:</b> Это вызывает неоднозначные чувства. Он – горячий. Она – холодная рыба. Да, я чувствую нечто, что выше этого. Это с прекрасным ароматом.</p>
*Источник: И. Аминов, 2005		

Было установлено, что 83% информации усваивается с помощью зрения, 11% – с помощью слуха и 6% – с помощью кинестетических чувств (обоняния, осязания и вкуса). Однако, когда такие презентации устраивались с помощью раздаточного материала (те же книги, таблицы и графики слушателям можно было держать в руках), количество информации, что усваивалась с помощью кинестетических чувств, резко возрастало – до

70%. Это свидетельствует о том, что презентации следует устраивать таким образом, чтобы были учтены доминирующие репрезентативные системы слушателей. Как отмечают исследователи, в Украине людей, у которых доминирует кинестетическая репрезентативная система, примерно от 40% до 50% [22].

Следует отметить, что благодаря эволюции, человек сформировал в себя потребность улавливать связь между восприятием и реакцией, которая обеспечила ему выживаемость во враждебном мире. Древний человек, например, встречая незнакомца в лесу, должен был мгновенно определить, друг это или враг. Тот, кто мог точно просчитать поведение чужака, с большей вероятностью выживал и обеспечивал выживаемость своего потомства. С тех времен и по сегодняшний день знание о невербальных сигналах остается актуальным и особенно его значение возрастает тогда, когда мы имеем дело с вооруженным противостоянием. Умение распознать особенности поведения, выражение тревоги, прикрытой агрессии и т. п. в первые секунды общения с незнакомцем является залогом победы над ним, если он враг. При этом читать такие невербальные сигналы может научиться каждый из нас, независимо от того к какой социокультуре он принадлежит.

## **1.2. Мир запахов и межличностная коммуникация**

В жизни человека существует большое количество факторов, которые так или иначе определяют качественные и количественные стороны его проявления. Мы знаем, что цвет определяет уровень восприятия внешнего мира в красках. Звук – уровень внешних шумовых раздражителей. Все они выступают условными сигналами и дают нам возможность правильной ориентировки в окружающем мире. Но в полной темноте нам ничего не остается делать как «принюхиваться». Ни цвет, ни звук нам не дадут никакой информации. Только запах! Но что такое запах и что значит наше обоняние как один из самых простых видов ощущений?

Вопрос далеко не праздный, если учесть то, что запахи – это условные сигналы внешнего и внутреннего мира человека, которые помогают ему ориентироваться, а связь между запахом и обонянием обнаруживает себя в дихотомической зависимости, сигнал – сенсор. Запах влияет, обонянием его мы ощущаем.

Люди уже несколько тысяч лет ищут объяснение запаху и обонянию, однако к единому мнению так до сих пор и не пришли. Сложность заключается в том, что некоторые ученые ни запах, ни обоняние не рассматривают в качестве основных констант человеческой жизни. Так, например, З. Фрейд и его последователи считают, что чувствительность к

запахам является определенным атавизмом, симптомом заторможенности психического развития, а увлечение запахами является признаком индивидуальной деградации [34]. Однако в настоящее время данная проблематика все больше становится актуальной, о чем свидетельствует большое количество проведенных исследований и публикаций.

Наверное, всем знакома фраза «Пилите, пилите...». Эти слова, обращенные Паниковским к Шуре Балаганову, можно было бы перефразировать в «Нюхайте, нюхайте...», если бы, во-первых, золото обладало специфическим запахом и, во-вторых, Балаганов обладал бы идеальным обонянием и смог отличить по запаху простой метал от золота. Сколько сил и энергии это позволило бы сохранить незадачливым «антилоповцам»! Однако, увы, не дано человеку такого дара, да и не все в окружающем его мире обладает тем или иным запахом.

Действительно, обоняние или способность различать запахи является уникальным свойством живых организмов. Но далеко не у всех оно развито в высшей степени. Относительно человека существует несколько точек зрения, однако, как бы там ни было, в истории имеется множество свидетельств того, что указывает на особое значение этого вида ощущения в его жизни.



**Франсуа Жерар Жозефина и  
Наполеон Бонапарт (1769-1821 гг.)**

Вспомним хотя бы знаменитое: «Жозефина, прекращай мыться. Я спешу и через восемь дней буду у твоих ног!» [24]. Так писал Наполеон Бонапарт своей жене и тем самым подтверждал то, что сексуальные отношения выстраиваются на бессознательном уровне, а запах является наиболее сильным стимулятором таких отношений. Жозефина же обожала мускус и даже тогда, когда покинула своего супруга, попыталась оставить память о себе, разбрызгав его огромное количество по всему дворцу. Запах мускуса сохранялся достаточно длительное время. У окружающих этот запах ассоциировался с большой трагедией двух великих любовников.

Также известно, что Наполеон был большим любителем парфюмерии. Император повсюду носил за отворотом своего сапога специальный флакон, сделанный в форме валика, в котором хранился одеколон с его любимым запахом черной смородины и которым он обливался каждый день с головы до ног (Наполеон расходовал одеколону до двух флаконов в день) [12].

Необходимо отметить, что это была душистая вода, которую во Францию во второй половине XVIII века завезли под названием «Кельнская вода», созданную итальянским парфюмером Йоганном Марией Фарина, и которая получила французское название *Eau de*

*Cologne* – о-де-колон. Наполеон покупал до 60 флаконов в месяц такой воды. А в ссылке на острове Св. Елены, после того как закончился запас этой душистой воды, Наполеон придумал собственный рецепт с добавлением бергамота. Свое изобретение ссыльный император назвал «туалетной водой», и это название стало официальным.

Большим поклонником запахов был французский король Генрих IV Бурбон, который был еще и страстным воздыхателем женщин. К одной из своих любовниц он обращался следующим образом: «Габриель д'Эстре, твое тело, которое я целую, вкусом напоминает цветы, папоротники в родных моих горах. Это вкус солнца и вечного моря – жаркий и горький, я люблю сотворенное в поте лица. В тебе воплощено все, да простит мне бог, – даже он» [26, с. 80].

В глубокой древности первобытные люди жили как животные. Возможно, они еще не различали цветов, но, как и животные, воспринимали окружающий мир через запах. Так, они слышали запах крови, могли отличить по запаху врага от друга, находили дорогу в свою пещеру и т. п. Обоняние им помогало выживать в сложных и опасных условиях, но со временем стало играть все меньшую роль. Прошли тысячелетия и на смену обонянию как жизненно необходимому фактору приходит обоняние как социальная коммуникация.

Желание иметь хороший запах, чтобы тебя положительно воспринимали окружающие, возникло, видимо, уже тогда, когда человек стал более-менее цивилизованным. Так, в Древнем Египте у мужчин был обычай брить голову и натирать ее ароматическими составами. А красота египтянок во многом зависела от их давнего умения пользоваться всем тем, что мы сегодня называем косметикой. Как отмечают специалисты, один из древнеегипетских косметических рецептов начинался такими словами: «Превратить старуху в молодую». Действительно, в древних захоронениях до сих пор находят горшочки с пудрой, мазями, притираниями, грифелями для глаз, ручными зеркальцами, благовониями и другими важными смесями, использовавшимися тысячи лет тому назад женщинами Египта.

Из древних манускриптов известно, что египетская царица Нефертити обладала высшими тайнами косметологического искусства. Именно она смогла найти тот особый вид благовония, на который откликнулся могущественный фараон Эхнатон. Именно благодаря благовониям этот неприступный владыка, который содержал огромный гарем, погружался в томительный сад наслаждений, стремился к нему и находил в объятиях Нефертити сладостную негу отдыха и душевного приюта. Именно благодаря этому, как отмечают летописцы, царице удалось завладеть сердцем властелина на достаточно длительный срок [24].

Жрецы Древнего Египта обязательно использовали во всех своих молитвах и ритуалах мирру и ладан, амбру и сандал, чтобы пробудить прекрасными ароматами статуи уснувших

богов. Более того, все ритуалы погребения древнеегипетской знати сопровождались использованием большого количества ароматических веществ. Так, в усыпальницах фараонов были найдены останки затвердевших душистых экстрактов. И при этом каждого усопшего сопровождал свой особый аромат [14]. Эти вещества до сих пор используются священнослужителями в религиозных обрядах христианской церкви, а композиции этих веществ находят свое применение в производстве духов.

Известен древнегреческий миф, согласно которому, греческий паромщик Фаон был влюблен в прекрасную Сафо, которая была известна своей эротической поэзией. Однако он внешне настолько был безобразен, что не мог и помышлять о соблазнении этой обворожительной девушки. И тогда Фаону помогла богиня Афродита, которая подарила ему маленький флакончик с благовонной жидкостью. Смазав лицо этой жидкостью, Фаон настолько преобразился, что Сафо в него влюбилась. Душистая божественная вода преобразила раба любви и сделала его самым счастливым человеком [28].

Древние греки были страстными поклонниками запахов. Так, посещая баню, они прибегали к услугам рабов-массажистов, которые использовали ароматические масла. Они впервые стали добавлять в состав ароматизированных жидкостей различные пряности и специи. Кстати, сегодня парфюмерные компании, которые выпускают ароматы так называемой «восточной группы» используют их во всех парфюмах. В Греции возникли и первые парфюмеры, так называемые «винокуры мазей». Они составляли душистые композиции из масел шафрана, ириса, шалфея, лилии, аниса, корицы и других веществ.



**Римский  
император Тит  
Флавий Веспасиан  
(старший)  
(9-79 гг. н. э.)**

В Древнем Риме также уважительно относились ко всему тому, что было связано с запахами. Так, римляне открыли во многих ароматических веществах целебные свойства (аромат от лат. *aroma* – запах). Они часами принимали ванны, покрытые лепестками роз. Они окружали себя благовониями всюду и даже первыми стали говорить о запахе денег.

Вспомним хотя бы высказывание римского императора Веспасиана (годы правления 69-79 гг. н. э.). Когда сын Тит упрекнул его в том, что он ввел налог на общественные уборные, Веспасиан поднес к его носу первые деньги, поступившие по этому налогу, и спросил, пахнут ли они. На отрицательный ответ сына император сказал: «И все-таки они из мочи». К словам Веспасиана восходит стих 14-й сатиры Ювенала: «*Lucri bonus est odor ex qualibet*»<sup>1</sup> [21, с. 283].

---

<sup>1</sup> «Запах дохода хорош, каково бы ни было его происхождение».

Древним римлянам, как известно, были не чужды и сексуальные утехы. Чего только стоит эпоха императорского Рима! Такие императоры, как Тиберий, Нерон, Калигула и другие, большую часть своей жизни проводили не в военных походах, а в женских объятиях, поскольку действительно человеческая плоть воспламеняет страсти.

Один из древнеримских мудрецов как-то заметил: «Лучшим ароматом женщины является ее естественный запах, когда от нее ничем больше не пахнет». А римский поэт Гораций писал: «Юноша пахнет козленком, а девушка благоухает, как белый нарцисса цветок...».

Древнегреческий врач Гален, который являлся личным врачом римского императора Марка Аврелия, был одним из первых, кто сделал попытку классифицировать лекарственные растения по определенным категориям. Он разработал первый рецепт «твердого крема», который используется в настоящее время.

Восточные мужчины и женщины также окружали себя благовониями. А арабы ценили ароматические вещества наравне с драгоценными камнями. Более того, именно арабы стали первыми развивать «парфюмерное дело». Например, во II веке н.э. из Южной Аравии в различные страны (Греция, Рим, Египет и др.) ежегодно вывозилось до трех тысяч тонн благовоний. Особенно преуспевали купцы Багдадского халифата. Они обладали наибольшим ассортиментом душистых веществ, которыми успешно торговали в «парфюмерных лавках» как восточных базаров, так на европейских рынках.

В средневековой Японии косметика была в моде, как у женщин, так и у мужчин. У североамериканских индейцев запах являлся самым чудесным подарком. Индейцу дарили склянку с зельем, завещая открывать ее только дважды. Первый раз – когда очень хорошо, второй раз – когда станет совсем плохо [33].



**Французский король  
Людовик XIV де  
Бурбон (Король-  
солнце) 1638-1715 гг.**

В средневековой Европе до второй половины XVI века мужчины не признавали косметических средств. И только при дворе французского короля Людовика XIV мужчины вслед за женщинами стали румянить щеки, красить губы и т. п. [13]. А уже в XVII-XVIII вв. один из величайших королевских дворов Европы стал благоухать парфюмами. Например, французский исследователь Анник Ле Герер, описывая «Ароматы Версаля в XVII-XVIII вв.», указывает на то, что употребление парфюмов в эпоху Людовика XIV, да и в более позднее время, было отнюдь не тождественно сегодняшнему пониманию их значения. По свидетельству современников, Версаль был наполнен отвратительной вонью (отхожих мест там не существовало). Использование ароматной воды, возможно, было только лишь небольшим препятствием на пути распространения

неприятных запахов. Ведь французские дворяне считали себя безупречными по сравнению с дворянами других королевских дворов [11].

Однако имеется и иное свидетельство распространения парфюмов в это время. Как известно в XVI в. Европу поразила пандемия чумы. Врачи стали искать выход и пришли к выводу, что именно вода является средством передачи болезнетворных микробов, а мытье горячей или холодной водой ослабляет организм, открывая поры для губительного воздействия зараженного воздуха. Они стали настаивать на том, чтобы аристократы пользовались ароматной водой, поскольку якобы она увеличивает естественные защитные силы организма. Видимо, с этим, связан и ритуал Короля – Солнца перед трапезой – омовение рук винным спиртом.

Действительно, с запахами в средневековой Европе, да и в более позднее время, было далеко не нормально. Вот, например, как описывает в своем романе «Парфюмер» Патрик Зюскинд запахи, которые были характерны для Франции XVIII века: «В городах того времени стояла вонь, почти невообразимая для нас, современных людей. Улицы воняли навозом, дворы воняли мочой, лестницы воняли гнилым деревом и крысиным пометом, кухни – скверным углем и бараньим салом, непроветренные гостиные воняли слежавшейся пылью, спальни – грязными простынями, влажными перинами и остро-сладкими испарениями ночных горшков. Из каминов несло серой, из дубилен – едкими щелочами, со скотобоен – выпущенной кровью. Люди воняли потом и нестиранным платьем, изо рта у них пахло сгнившими зубами, из животов – луковым соком, а их тела, когда они старели, начинали пахнуть старым сыром и кислым молоком, и болезненными опухолями. Воняли реки, воняли площади, воняли церкви, воняло под мостами, и во дворцах. Воняли крестьяне и священники, подмастерья и жены мастеров, воняло все дворянское сословие, вонял даже сам король – он вонял, как хищный зверь, а королева – как старая коза, зимой и летом. Ибо в восемнадцатом столетии еще не была поставлена преграда разлагающейся активности

бактерий, а потому всякая человеческая деятельность, как созидательная, так и разрушительная, всякое проявление зарождающейся или погибающей жизни сопровождалось вонью» [15, с. 8].



**Российский  
император Петр I  
Великий  
1672-1725 гг.**

В царской России времен Петра I внимание к запахам особенно обострилось после того, как продвинутые вельможи стали одеваться во все заграничное. Император даже издал Указ, в котором говорилось: «Замечено также, что женщины и девицы на ассамблеях являются, яко кикиморы одеты, надев на грязные фижмы из атласа, потеют гораздо, от чего гнусный запах разносят, приводя в смятение гостей иностранных.

Указываю впредь – перед ассамблеей мыться мылом в бане и следить за чистотой не только

верхней робы, а также и исподней, дабы столь гнусной вонью не позорить жен и девиц российских» [11].

Оноре Бальзак в своем произведении «Отец Горио» так описывает французский семейный пансионат начала XIX века: «В этой первой комнате стоит особый запах; он не имеет соответствующего наименования в нашем языке, но его следовало бы назвать *запахом пансиона*. В нем чувствуется затхлость, плесень, гниль; он вызывает содрогание, бьет чем-то мозглым в нос, пропитывает собой одежду, отдает столовой, где кончили обедать, зловонной кухмистерской, лакейской, кучерской. Описать его, быть может, и удастся, когда изыщут способ выделить все тошнотворные составные его части – особые, болезненные запахи, исходящие от каждого молодого или старого нахлебника. И вот, несмотря на весь этот пошлый ужас, если сравнить гостиную со смежной столовой, то первая покажется изящной и благоуханной, как будуар» [5, с. 36].

Интересно исследование, которое провел французский ученый Доменик Лапорт. Он попробовал описать историю нечистот в контексте истории Нового времени (XVI-XIX вв.) [37]. Оригинальная тема и нестандартные подходы анализа весьма ценны и, особенно там, где автор говорит о запахах. Лапорт, например, отмечает, что для раннего Нового времени характерно подчеркнутое внимание к зрению и почти полное равнодушие к запаху. Если источник дурного запаха скрыт от взгляда, он не причиняет беспокойства. Более того, он отмечает, что стыд за свое тело, источающее дурной запах, – явление достаточно позднее.

Развитие индивидуализма приводит к тому, что человек становится на страже своего личного пространства и начинает его ограждать даже своим запахом. Так, ученый отмечает, что с формированием нормы, согласно которой естественные потребности должны отправляться в уединении, возникают и новые формы социальной дистанции. Переход от публичности телесных отправлений к стыдливости и скромности был бы невозможен без повышения порога чувствительности к некоторым запахам внутри семьи. Нормой становится не замечать дурной запах при определенных условиях. При этом сам дурной запах еще долгое время остается маркером социального различия – бедные вульгарны, испорчены и дурно пахнут, а богатые подозреваются в испорченности роскошью, которая сопровождается изысканным запахом. При этом и те, и другие с поразительным согласием могут «унюхать» любого другого.

Изменения, которые произошли в социальной жизни европейцев к концу истории Нового времени, так или иначе, изменили и отношение людей к запахам. Уже с середины XIX в. «вони» становятся все меньше. Европейская цивилизация приобретает лоск, который проявляется в возникновении и развитии парфюмерной промышленности, создании условий для локализации «разлагающейся активности бактерий».

Из истории известны и конкретные персоны, которые обладали непревзойденным даром источать прекрасные ароматы. Так, английский священник Уильям Стэнтон Мозес (1839-1892 гг.) автор книги «Учения духов», магистр гуманитарных наук Лондонского колледжа и, которого спириты считают одним из величайших медиумов прошлого, стал едва ли не самым знаменитым в новой истории носителем таинственных ароматов. Запахи Мозеса исходили от головы, причем, чем активнее их отгоняли, тем сильнее они становились. Чаще всего священник благоухал вербеной, мускусом, свежескошенным сеном, но кроме этого источал еще один, неизвестный запах, который называли «духовным ароматом» [30].

К сожалению, природа этого феномена так и осталась не изученной. Имеется только свидетельство самого Мозеса от 4 июля 1874 г., которое исследователи нашли в его дневнике: «В саду, еще до того, как все расселись в кружок, я почувствовал нашествие аромата – он исходил от волос. Я погладил голову, и руки запахи столь же сильно. Так бывало не раз. Запах мяты всегда концентрировался у моей головы». Как предполагал сам Мозес, возникающие ароматы видимо выполняли какую-то целительную функцию, потому что особенно сильно они ощущались во время болезни.

Сегодня запах и обоняние все больше привлекают к себе внимание ученых и специалистов из различных областей научного знания и деятельности. Даже, такая далекая сфера, как космос. Например, космонавты утверждают, что существует запах космоса. Так, если сразу после работы в открытом космосе понюхать свое обмундирование, то запах космоса оставляет свои следы. Астронавты NASA высказывают мнение, что космос пахнет жареным бифштексом и сваркой, а Луна пороховой гарью. Российские космонавты настаивают на том, что и невесомость имеет специфический запах. Так, летчик-космонавт П. Виноградов считает, что такой запах является похожим на запах озона – «чистый, как будто гроза прошла», а его коллега С. Волков отмечает: «Год после полета, я так и не нашел запах, который хоть как-то походил именно на тот, который вдыхаешь сразу, как только выходишь в космос» [11].

Наиболее выраженной стороной такого интереса является практическое использование знаний о запахах и обонянии в жизни человека. Это связано и с коммерческими аспектами данной проблемы, и с реализацией проектов, направленных на обеспечение безопасности людей, сохранение их здоровья, и конечно, с отражением в повседневной жизни каждого человека всего богатства мира ароматов.

Возникли целые отрасли производства и услуг, которые используют знания о запахах и особенностях их воздействия на человека и его организм. Так, сегодня интенсивно развиваются такие отрасли, как: *ароматерапия* – наука об использовании летучих ароматных веществ (ЛАВ) в лечебных и профилактических целях; *ароматология* – наука о пахучих

веществах; *одорология* (клиническая, криминалистическая) – наука о восприятии запахов; *аромакология* – влияние запахов на жизнь человека в социальном мире, ее еще по-другому называют «социальной психологией запахов»; *аромамаркетинг* – наука, которая изучает воздействие на эмоциональное состояние человека ароматов естественного и искусственного происхождения с целью побуждения его к действию. Таким образом, мир запахов и его ощущение человеком представляют как научный, так и практический интерес, который на протяжении уже многих веков реализуется в человеческих взаимоотношениях.

### **1.3. Формы пространственной организации коммуникации и взаимодействия людей**

*Поза или положение тела в пространстве* является одним из видов проявления кинестетики человека. Одним из первых, кто указал на позу как одно из средств невербального общения, был социальный психолог А. Шефлен. Он установил, что главное смысловое содержание положения тела состоит в размещении его таким образом, чтобы дать понять собеседнику, кто перед ним находится и что он собою представляет. То есть сама поза человека может свидетельствовать о его статусе и роли.

Как отмечают специалисты, человеческое тело способно принять около 1000 устойчивых положений. Например, поза, при которой человек сидит или стоит с перекрещиваемыми руками и ногами, считается закрытой. Перекрещенные руки – это своеобразный барьер, который выставляет перед собой человек, как бы говоря собеседнику о своем недоверии, несогласии, противодействии, непринятии. Также и перекрещенные ноги свидетельствуют о негативном отношении собеседника к получаемой информации или к ее источнику.



**Стив Джобс и его открытая поза**

Открытая поза – это положение тела, при котором корпус тела направлен в сторону собеседника, а ладони и стопы развернуты к партнеру по общению. Так человек невербально передает свое согласие с мнением собеседника, демонстрирует ему свою доброжелательность и подчеркивает состояние психологического комфорта. При этом надо отметить, что лучшим способом добиться взаимопонимания с собеседником является копирование его позы и жестов.

*Походка* является стилем передвижения человека и проявляется в таких константах, как ритм, динамика шага, амплитуда переноса тела при движении и собственно масса тела. По походке человека судят о его самочувствии, возрасте и характере, и именно походка значимо коррелирует с его эмоциями. Так, «тяжелая» походка свидетельствует о том, что человек находится в состоянии раздражения или гнева, а «легкая» – о его радостном настроении. Человек, который идет быстро, размахивая руками, демонстрирует уверенность в себе. Тот, кто держит руки в карманах, позиционирует себя как скрытого человека, который стремится к подавлению других. Руки на бедрах – целеустремленность и достижение целей. Голова опущена, руки сцеплены за спиной, а походка замедленная – «мыслители». Высоко приподнятый подбородок, подчеркнута энергичные движения руками, замедленная походка (ноги не сгибаются), принужденная, с расчетом произвести впечатление – самодовольный, властный человек. Интересно, но именно такую походку специалисты отмечают у значимых представителей криминального мира, а сотрудники ФБР на основании этой характеристики почти безошибочно могут определять лидеров преступных синдикатов [2].

Специалисты считают, чтобы позиционировать себя уверенным человеком, необходимо иметь правильную осанку (легкую, пружинистую и прямую) и размеренную, ровную походку [9].

Еще одним интересным тактильно-кинестетическим способом невербального общения является щекотка. При этом, мы имеем мало сведений, которые давали бы нам относительно полное понимание щекотки, как невербализированого коммуникативного проявления человека. Как отмечают зарубежные исследователи Н. Провин (N. Provine) и К. Харрис (C. Harris), «щекотка – это прототип совместной игры млекопитающих» [4, с. 206].

Щекотка почти всегда сопровождается смехом, который вызывает чувство радости. Однако щекотка может быть и весьма неприятной. Так, известны случаи, когда в эпоху Средневековья ее использовали как одну из форм пыток [3].

Ч. Дарвин первым предположил (1872 г.), что щекотка – это по существу эмоциональное переживание, которое вызывается вследствие воздействия на тактильные центры, которые связаны с определенными корковыми участками головного мозга. Эти же центры отвечают за возникновение смеха. Отсюда щекотка, как и юмор, выступают причиной возникновения радости, которая, в свою очередь, выражается через смех.

Дарвин высказал свою идею приблизительно в то же самое время, когда немецкий физиолог Геккер попытался теоретически обосновать причины возникновения смеха. В результате возникла гипотеза Дарвина-Геккера [16].

Американские исследователи А. Фридлунд и Дж. Лофтис (Fridlund & Loftis) в лабораторных условиях провели серию экспериментов и доказали, что более чувствительные к щекотке люди также склонны больше смеяться в ответ на юмор. Это указывает на наличие положительной корреляции между щекоткой и юмором как стимулами, вызывающими смех, что может быть подтверждением гипотезы Дарвина-Геккера.

Однако, как отмечают такие исследователи, как К. Харрис и Н. Кристенфелд (Harris & Christenfeld), смех, вызываемый щекоткой, и юмором имеют различные эмоциональные причины. Более того, вызванный юмором смех опосредствован всегда приятным эмоциональным состоянием, смех от щекотки больше похож на рефлекторную, неэмоциональную реакцию [10].

В целом, следует отметить, что феномен щекотки еще ждет своего изучения. В частности, исследование областей мозга, отвечающих за щекотку, должно помочь ответить на вопрос, вызывает ли щекотка ту же самую реакцию радости, что и юмор, или эмоционально она существенно отличается от него. Возникла ли чувствительность к щекотке в качестве средства мотивации людей развивать боевые навыки, чтобы защитить некоторые уязвимые области тела от нападения, или щекотка – это способ облегчить установление дружеских связей в контексте игры, что наблюдается у таких млекопитающих, как шимпанзе и макаки.

*Проксемика* (от англ. *proximity* – близость) – это наука о формах пространственной организации общения, которая на сегодня является отдельной отраслью психологического знания, изучающая пространственные формы коммуникации и взаимодействия людей (расположение собеседников относительно друг друга в пространстве).

Проксемическое поведение людей вытекает из их филогенетического прошлого, из психофизиологического процесса восприятия и организации пространства в зависимости от влияния культуры, к которой эти люди относятся. Американский антрополог Эдуард Холл в начале 60-х годов XX века одним из первых стал изучать пространственную структуру общения у животных и собственно ввел термин «проксемика». Впоследствии исследователь заявил о том, что поскольку проксемика является отраслью психологической науки, то уместно ее называть «пространственной психологией», в которой изучаются такие аспекты, как угол ориентации, дистанция и личное пространство [17].

Э. Холл описал нормы пространственного расположения людей в процессе общения (для североамериканской культуры) и определил четыре основных расстояния (зоны). Эти зоны определены расстояниями, которые являются концентрическими пространствами с субъектом общения в центре [8].



**Интимная зона взаимодействия**

знакомыми людьми.

Социальная зона – от 120 до 400 см. Это пространство официального общения, взаимодействия с незнакомыми людьми.



**Публичная зона взаимодействия**

дистанции общения практически осуществляется на неосознаваемом уровне, но проксемика сторона общения значительно зависит от пола, физиологических и личностных качеств, возраста, социального положения и роли, которую играют человек, а также от национальных и демографических параметров. Так, дети и пожилые люди держаться ближе к собеседнику, чем подростки и люди средних лет. Женщины также стараются сократить расстояние в общении между собой, а мужчины стараются его удержать. Тревожные, невротические личности стараются держаться от собеседника как можно дальше. При этом меланхолики и флегматики стараются не приближаться к собеседнику и контролируют его пространство. Сангвиники контролируют пространственную зону собеседника, не допуская его в свое, но, при необходимости, могут вторгнуться в чужое. Холерики стремятся сократить расстояние до минимума и часто игнорируют пространственные границы. Люди с высоким статусом общаются на большом расстоянии, но в зависимости от той роли, которую играет человек, дистанция может, как сокращаться, так и увеличиваться. Жители мегаполисов предпочитают общаться на большем расстоянии, нежели жители сел и деревень. Представители европейских культур общаются на большей дистанции, чем представители азиатской культуры. Однако, что касается

Интимная зона – от 0 до 45 см. Это расстояние, на котором общаются самые близкие люди. При этом зона до 15 см считается сверх интимной зоной, поскольку в нее можно проникнуть только через физический контакт.

Персональная зона – от 45 до 120 см. Расстояние общения с друзьями и



**Персональная зона взаимодействия**

Публичная зона – от 400 до 750 см. На таком расстоянии происходит общение с аудиторией или вообще человек воздерживается от общения.

Необходимо отметить, что дистанция между общающимися людьми характеризует как качественную сторону процесса общения, так и характеризует каждого из тех, кто принимает участие в общении. При этом выбор

последних, то, например, японцы, корейцы, предпочитают держать дистанцию с представителями других национальностей.

Э. Холл отмечал, что люди относятся к личному пространству так, как относятся к сексу. Личное пространство или «зона с невидимыми границами, окружающая тело человека, в которую другим людям не разрешается входить» – существует, но люди предпочитают не говорить о нем [1, с. 57-58]. Влюбленные или люди испытывающие симпатию друг к другу стоят ближе, чем те, кто не обладает чувством привязанности. Нарушение границ личного пространства является мощным невербальным сигналом, который вызывает стресс и внутреннее напряжение индивида.

Примеров нарушения личного пространства, в которых доминируют подсознательные аспекты активности индивида предостаточно. Так, водители быстрее отъезжают от светофора, когда их пристально рассматривают другие водители, машины которых находятся рядом. Пешеходы переходят дорогу намного быстрее, когда кто-то стоит рядом очень близко к ним в ожидании зеленого света. Как отмечают Г. Айзенк и М. Айзенк, одна из функций личного пространства состоит в упреждении агрессии. «Барьеры, возводимые нами, могут быть невидимыми, но они, тем не менее, выполняют роль своего рода зоны безопасности, в которой мы можем быть более или менее уверены, что на нас не нападут другие или мы на них» [1, с. 63].

Проксемическим компонентом невербальной системы общения является ориентация и угол общения. Если первая определяется расположением партнеров по отношению друг к другу – от положения «лицом к лицу» до положения «спиной к другому», то вторая характеризует сам процесс общения. Так, если партнеры – соперники, то они садятся напротив, если единомышленники – на одной стороне стола, если случайные – общение происходит через его угол.

Персональное пространство – мысленно очерченная сфера вокруг человека или зона, в которой он чувствует себя комфортно и за которую другим не стоит заходить. Мерой ее выступает расстояние, на которое к этому человеку может приблизиться другой человек.

Групповое пространство – это зона общения нескольких людей. При этом, если расстояние между людьми 100-125 см, они уже не воспринимаются как единая группа и посторонние без проблем могут вторгнуться в их пространство.

Однако нарушение оптимальной дистанции общения вызывает у людей негативную реакцию, и они стремятся ее изменить, что приводит к возникновению «эффекта движущегося общения».

Следует отметить, что в условиях скученности, в ситуации социальной депривации (тюремная камера, больничная палата, казарма и т. д.) у человека может возникнуть

дистресс, который вызывается совмещением персонального пространства с персональными пространствами других людей, что, в свою очередь, приводит к возникновению информационной перегрузки.

Американские социальные психологи М. Аргайл и Д. Дина выдвинули гипотезу о равновесии между такими системами невербального поведения, как такесика, визуальное взаимодействие и дистанция [29]. По мнению ученых, при чрезмерном использовании одной из этих систем происходит торможение в продуцировании других элементов невербального поведения. Так, если человек подходит как можно ближе к партнеру по общению (физический контакт), уменьшается контакт глаз и, наоборот, чем дальше партнеры друг от друга, тем больше их визуальное взаимодействие.

Необходимо отметить и то, что пространственные границы определяют в социокультурном отношении стиль жизни и работы. Например, американцы предпочитают работать в больших помещениях, либо в нескольких, но при открытых дверях. Открытый кабинет означает, что его хозяин на месте и ему нечего скрывать. Более того, американцы предпочитают большие окна, из которых все видно, а внутренние помещения хорошо просматриваются. Это создает у сотрудников фирм впечатление, что они работают вместе над одним общим делом. У немцев организация рабочего пространства принципиально иная. Каждое помещение закрывается надежной дверью, а настежь открытая дверь свидетельствует о крайней степени беспорядка и безответственности хозяина кабинета.

#### **1.4. Паралингвистическая и экстралингвистическая системы невербальных знаков**

К невербальным способам общения и поведения человека специалисты относят паралингвистические и экстралингвистические системы знаков [6].

*Паралингвистика* (от греч. *пара* – около и *lingva* – язык) – это система вокализации, которая продуцирует в тональности голоса, его тембре, высоте, интонации, речевые ошибки, особенности организации контакта. Подструктурой паралингвистики выступает *просодия*, которая обозначает общее название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота, громкость голосового тона, тембр голоса и сила ударения.

Данное направление в науке возникло в конце 40-х – начале 50-х гг. XX века в США на стыке таких областей научного знания, как лингвистика, психология, медицина и

культурная антропология. Первыми учеными, кто попытался систематизировать научные знания в данной области, были Дж. Трейгер, Г. Смит, А. Хилл, Т. Себеок.

Специалисты выделяют три основных вида паралингвистических средств [7]. К ним относятся: фонационные (тембр, темп, громкость речи, заполнение пауз), кинетические (жесты, поза, мимика) и графические (особенности почерка, графика букв, наличие знаков-заменителей (&, \$) и т. п.) средства. При этом акцент на том или ином паралингвистическом средстве индивид делает несознательно, в отличие от лингвистических средств. Причина этого – функциональная заданность просодики. Функционально она дополняет вербальную коммуникацию, замещает вербальные элементы или их окрашивает. Все это сложно рефлексировать индивиду, так как в первую очередь им осмысливаются собственные лингвистические построения.

Паралингвистика связана с особенностью вербальных проявлений человека. Это, прежде всего, вокальные качества голоса, его диапазон и тембр. Однако она связывается и с кинестетическими проявлениями человека и, прежде всего, через паракинетику, то есть жестовую коммуникацию, которая по своей природе является бессознательной. При этом возможны и имитационные построения, как в случае с игрой актеров театра и кино. В целом, надо иметь в виду, что паралингвистические проявления человека необходимо рассматривать в качестве одного из элементов вербальной и невербальной системы общения.

Важным аспектом паралингвистики является социокультурный контекст ее реализации или этнолингвистические проявления. Так, пренебрежение паралингвистическими особенностями коммуникации в той или иной этногруппе может привести к непониманию, неправильному отражению поведения окружающих и даже конфликтам.

Существенной является интерпретация паралингвистических проявлений в отдельных сферах человеческой жизнедеятельности. Например, в медицине для определения симптоматики заболевания (дрожание голоса, замедленный или учащенный темп речи и т. п.), а в криминологии и юридической психологии для составления психологического портрета преступника (специфика голоса, интонации, жестовое сопровождение и т. п.).

Таким образом, умение воспринимать и интерпретировать паралингвистические знаки-сигналы является одним из признаков профессионального уровня специалиста в определенной сфере деятельности, где это умение достаточно высоко ценится.

*Экстралингвистика* (анг. *linguistics* – речь, *exterior* – внешний) – это использование в речи внеязыковых приемов. В своем общем виде она состоит из темпа речи, пауз, покашливания, смеха, плача, вздохов, всхлипов, воя и т. д. Такие проявления выступают

способами фасцинации вербальных конструктов, то есть увеличивают семантическое значение передаваемой информации.

Специалисты вкладывают различный смысл в данные понятия. Так Дж. Трайгер считает, что модальность информационного экстралингвистического канала – это, прежде всего, передача информации исключительно голосом. Другой зарубежный исследователь Т. Себеок настаивает на том, что экстралингвистика – это не только голос человека, но также и его кинестетика [8].

В. Лабунская считает, что экстралингвистическая система включает в себя речь пауз, а также различного рода психофизиологические проявления человека (плач, кашель, смех, вздох, шепот и т. д.) [22]. Более того, она считает, что экстралингвистика, как и просодия, является подструктурой паралингвистики, которая рассматривает свойства голоса, что не входят в систему собственно дифференциальных, фонологических противопоставлений и замещающих сферу несловесных коммуникаций.

Необходимо отметить, что кинестетические аспекты невербального поведения, которые имеют экстралингвистические особенности, были проанализированы А. Леонтьевым [23], который выделил четыре вида невербальных компонентов общения: значимость того, что говорится; значимость информации для реципиента; значимость коррекции общения; конструкты, которые не имеют значения для процесса общения.

Г. Колшанский считает, что экстралингвистика выполняет функцию экономии речевого высказывания, то есть экономию использования языковых средств в коммуникации [18]. Темп речи, паузы, ударения, покашливание и т. п. как раз и направлены на то, чтобы функционально обеспечить такую экономию. Но экономия в вербализованном общении также может достигаться и за счет жестов, мимики, пантомимики и других тактильно-кинестетических проявлений. Все это указывает на то, что невербальные проявления индивида полифункциональны и их необходимо рассматривать в контексте всего коммуникационного процесса.

### **Основные понятия и термины**

Аромакология, аромамаркетинг, ароматерапия, ароматология, жесты, запах, личное пространство, невербальные формы поведения, обоняние, общение, одорология, паралингвистика, поза, проксемика, просодия, репрезентативная система, экстралингвистика.

### **Вопросы для когнитивной рефлексии**

1. Почему проблема невербального общения интересовала древних мыслителей?

2. Кто из исследователей был одним из первых в попытке научного описания выразительных движений человека?

3. Когда и кто впервые сделал попытку описания множественных проявлений невербального поведения людей из различных культур и разного вероисповедания?

4. Какая книга и какого автора в середине XX века оказала существенное влияние на проведение последующих исследований в области невербального общения?

5. Кто из исследователей разработал методику FAST и, что с ее помощью можно изучать?

6. Кто акцентировал внимание на том, что у человека имеется три основных входных канала получения информации об окружающем мире и, какое прикладное направление в психологии возникло в связи с этим?

7. Как можно распознать доминирующую репрезентативную систему партнера по общению и, что необходимо делать для того, чтобы он правильно понимал вас?

8. Что такое запах/запахи и какие трансформации произошли в их восприятии с развитием человеческой культуры?

9. Какие отрасли производства и услуг возникли в новейшей истории человечества, которые используют знания о запахах и особенностях их воздействия на человека и его организм?

10. Что такое проксемика и из чего вытекают особенности проксемического поведения людей?

11. Какие существуют нормы пространственного расположения людей в процессе общения?

12. В чем состоят особенности паралингвистических и экстралингвистических проявлений в процессе невербального общения.

### **Использованная литература**

1. Айзенк Г. Исследования человеческой психики / Г. Айзенк, М. Айзенк. – М. : Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. – 480 с.

2. Аминов И. И. Психология делового общения / И. И. Аминов. – М. : Омега-Л, 2005. – 304 с.

3. Андреас К. Измените свое мышление и воспользуйтесь результатом / К. Андреас, С. Андреас. – СПб. : Ювента, 1994. – 212 с.

4. Бааке Д. Молодежь и субкультура / Девис Бааке. – М. : Мысль, 1992.

5. Бальзак О. Сцены частной жизни / Оноре Бальзак. – М. : Худож. лит., 1981. – 527 с.

6. Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов / В. Биркенбил. – [пер. с нем. А. Логвиновой]. – СПб. : Речь, 1997. – 324 с.
7. Бодалев А. А. Восприятие и понимание человека человеком / А. А. Бодалев. – М. : Изд-во МГУ, 1982. – 264 с.
8. Большой психологический словарь / Под ред. Б. Г. Мещерякова, В. П. Зинченко. – [3-е изд.]. – СПб. : прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 672 с.
9. Бэндлер Р. Из лягушек — в принцы / Р. Бэндлер, Дж. Гриндер. – Новосибирск : Изд-во Новосибирского ун-та, 1992.
10. Вавилова К. Книга знаков / К. Вавилова. – СПб. : Амфора, 2004. – 343 с.
11. Вайнштейн О. Ароматы и запахи в культуре: в 2 кн. / Ольга Вайнштейн. – М. : Новое Литературное Обозрение, 2003. – Кн. 1. – 608 с.
12. Васильев Е. К. Магия ароматов / Е. К. Васильев, Ю. С. Пернатъев. – М. : АСТ, 1998. – С. 45-55.
13. Виньи А. Сен-Мар, или Заговор во времена Людовика XIII / А. Виньи: [роман / пер. с фр. Е. Гунста, О. Моисеенко; предисл. и прим. С. Сказкина]. – Мн. : Маст. лит., 1989. – 383 с.
14. Замаровский В. Их величество пирамиды / В. Замаровский. – М. : Наука, 1986. – 432 с.
15. Зюскинд П. Парфюмер: История одного убийцы / Патрик Зюскинд. – СПб. : Издательский дом «Азбука-классика», 2006. – 352 с.
16. Кондратьев М. Ю. Азбука социального психолога / М. Ю. Кондратьев, В. А. Ильин. – М. : ПЕР СЭ, 2007. – 464 с.
17. Кнапп М. Л. Невербальные коммуникации / М. Л. Кнапп. – М. : Просвещение, 1978. – 110 с.
18. Колшанский Г. В. Паралингвистика / Г. В. Колшанский. – УРСС Эдиториал, 2005. – 96 с.
19. Коццолино М. Невербальная коммуникация. Теория, функции, язык и знак / Мауро Коццолино. – [пер. с итал. О. Л. Шипиловой]. – Х. : Изд-во «Гуманитарный Центр», 2009. – 248 с.
20. Кречмер Э. Строение тела и характер / Эрнст Кречмер. – [пер. с нем.]. – М. : Апрель Пресс, 2000. – 336 с.
21. Куманецкий К. История культуры Древней Греции и Рима / К. Куманецкий. – М. : Высш. шк., 1990. – 351 с.
22. Лабунская В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание / В. А. Лабунская. – Ростов-на-Дону : «Феникс», 1999. – 592 с.

23. Леонтьев А. А. Язык и речевая деятельность в общей и педагогической психологии: Избранные психологические труды / А. А. Леонтьев. – М. : МОДЭК, 2001. – 448 с.
24. Любченко Ю. Любовь и власть. Исторические миниатюры / Ю. Любченко, В. Романов. – Владимир : Полинъ, 1991. – 253 с.
25. Малкина-Пых И. Г. Психология поведения жертвы / И. Г. Малкина-Пых. – М. : Изд-во Эксмо, 2006. – 1008 с. – (Справочник практического психолога).
26. Манн Г. Зрелые годы короля Генриха IV / Генрих Манн. – М. : Правда, 1989. – 752 с.
27. Москаленко В. В. Соціальна психологія: [підручник]. / В. В. Москаленко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 624 с.
28. Нандор Ф. Меж двух миров / Филипп Нандор. – М. : Изд-во «Айрис», 2005. – С. 31-43.
29. Невербальное общение. Полное руководство / Марк Нэпп, Джудит Холл. – СПб. : прайм – ЕВРОЗНАК, 2007. – 512 с.
30. Павья Ф. Чарующий мир духов / Ф. Павья. – М. : ВНЕШСИГМА, 1997. – 143 с.
31. Пиз А. Новый язык телодвижений. Расширенная версия / Алан Пиз. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2007. – 416 с.
32. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении: мимика, жест, движение / Х. Рюкле. – М. : Интерэксперт, 1996. – 236 с.
33. Третьяченко В. В. Феноменология запаха и обоняния (социально-психологический аспект) / В. В. Третьяченко, С. А. Гарькавец. – Луганск : Знание, 2007. – 150 с.
34. Фрейд З. Введение в психоанализ: Лекции / Зигмунд Фрейд – М. : наука, 1991. – 456 с.
35. Фрэзер Д. Д. Золотая ветвь: Исследование магии и религии / Д. Д. Фрэзер. – М. : Политиздат, 1986. – 703 с.
36. Хьюбер Ч. Первое впечатление. Язык мимики и жестов / Ч. Хьюбер. – М. : Аст-Пресс, 2006. – 188 с.
37. Laporte D. Histoire de la merde / Domenic Laporte. – P. : Bougois, 1978 – P. 135-143.

## РАЗДЕЛ 2

### ПОНЯТИЕ ТАКЕСИКИ И КИНЕСИКИ

#### 2.1. Роль тактильных ощущений в жизни человека

*Тактильно-кинестетическая система* отражения невербального поведения – это система, которая формирует представления человека о положении тела в пространстве, несет информацию о наличии объекта (предметов, людей, животных и т. д.) и, в целом, способствует созданию схемы тела как определенной структуры [6].

*Тактильные ощущения* (от лат. *tactilis* – осязательный), являются формой кожной чувствительности, которая возникает при прикосновении, давлении, вибрации, действии фактуры и протяженности. Данные ощущения обусловлены работой двух видов рецепторов кожи: нервных сплетений, окружающих волосяные луковицы, и состоящих из клеток соединительной ткани капсул.

*Такесика* – это наука, которая изучает различные формы тактильных проявлений человека в ситуации общения. В более широком смысле – это наука, изучающая различные формы прикосновения, электромагнитное, эмоциональное, гравитационное воздействие, а также различные иррациональные раздражители. Существует также мнение, что динамические прикосновения являются физиологически обусловленной формой стимуляции.

Специалисты выделяют более 1500 различных видов и форм социальных тактильных контактов с различными смысловыми нагрузками прикосновений [14].

Такесика включает такие типы прикосновений как рукопожатие, похлопывание, поцелуй, поглаживание, прихорашивание, объятия и т. п. (см. табл. 2.1).

Как отмечают специалисты, каждое прикосновение несет в себе определенную смысловую нагрузку. Оно может выражать любовь, доверие, страх, слабость, восхищение, пренебрежение и т. д. [5].

Кроме этого, такие проявления такесики, как поглаживание, поцелуй, похлопывание, удары для человека являются важными источниками взаимодействия с окружающим его миром. С их помощью формируется представления о пространственном расположении собственного тела и знания о частях тела других людей.

Прикосновения проявляются в формах позитивного и негативного отражения. Так, поглаживание выполняет в общении функцию одобрения и эмоциональной поддержки. Кроме того, например, поглаживание головы свидетельствует о том, что человек признает доверительность отношений и «подставляет» наиболее чувствительную и уязвимую часть

своего тела. Кроме того, такое прикосновение говорит и об определенном интимном характере взаимоотношений между партнерами по общению.

Таблица 2.1

### Типы прикосновений\*

Типы прикосновений	Части тела, вовлекаемые в прикосновение
Легкое похлопывание, выражающее одобрение	Голова, спина
Шлепок	Лицо, рука, ягодицы
Удар кулаком	Лицо, грудь, руки, нижняя часть туловища
Щипок	Щека
Поглаживание	Волосы, лицо, верхняя часть туловища, колени
Встряхивание	Ладони, плечи
Поцелуй	Рот, щека, грудь, ладонь, нога, гениталии
Лизание	Лицо, гениталии
Удержание	Ладонь, рука, колено, гениталии
Управление	Ладонь, рука
Объятие	Плечи, все тело
Сцепление	Руки
Наложение	Ладони
Пинки	Ноги, ягодицы
Прихорашивание	Волосы, лицо
Щекотка	Практически все тело
*Источник: М. Нэпп, Дж. Холл, 2007.	

Интересная деталь, нидерландский врач Франц Вельдман после Второй мировой войны (находился в концентрационном лагере Бухенвальда) заявил о том, что в мире много зла из-за недостатка любви, которую в должной мере не получают дети от своих отцов. Отцы, занятые работой и войной, редко занимаются своими детьми до достижения ими юношеского возраста [23].

Вельдман пришел к выводу, что отец должен принимать участие в судьбе ребенка еще во время беременности матери. Он стал основоположником *антономии* (от греч. *haptein* – касание и *nomos* – закон, что дословно – закон о касании), при которой отец просто лаская живот матери, может заявить ребенку о своем существовании и попытаться установить с ним первый контакт. Было замечено, что довольно часто зародыш человека среди прочих

прикосновений узнает руки отца и даже может приближаться к ним. Наиболее «ловким папам» удастся добиться прыжков детей в утробе матери, из одной руки в другую.

Наибольшего распространения аптономия достигла в 80-е годы XX века, но и на сегодняшний день она вызывает неоднозначные суждения. Все дело в том, что невозможно четко проследить, связаны реакции зародыша именно с прикосновениями отца или на это есть другие причины. Но, в любом случае, данная техника повышает личную ответственность отцов, мать в период беременности не чувствует себя одинокой, а в предродовой период четко выстраивается треугольник «мать, ребенок, отец».

Удары – негативное отношение к партнеру по взаимодействию. Рукопожатие, наоборот – позитивное отношение к партнеру по общению. Более того, оно имеет свою историю. Как отмечают исследователи, рукопожатие является пережитком далекого прошлого. Первобытные люди, таким образом, приветствовали своих визави (раскрытые ладони рук), чтобы показать, что они без оружия.



**Рукопожатие в Древнем Риме, принятое среди патрициев**

В Древнем Риме рукопожатие (пожимались запястья правой руки) было знаком особого внимания и приветствия, а со временем рукопожатие стало атрибутом неперемennого приветствия людей, которые близко знакомы или которые желают познакомиться друг с другом.

В нынешнем виде рукопожатие насчитывает немногим более 150 лет. Рукопожатие, его интенсивность и продолжительность дают информацию о намерениях партнеров по общению, об их отношении друг к другу. При этом специалисты по таксике рукопожатие подразделяют на 3 вида: доминирующее, покорное и равноправное.

Доминирующее рукопожатие представляет собой манипуляцию, при которой рука располагается сверху, а ладонь развернута вниз. Оно является агрессивной формой приветствия и выступает невербальным сигналом о главенствовании в процессе общения.



**Пример доминирующего рукопожатия**

Специалисты из университета Алабамы США в ходе исследований установили, что экстраверты пожимают руку крепко и властно, в то время как невротичные личности (меланхолики) никогда не делают этого. При этом женщины, которые не признают мужского лидерства и генерируют новые идеи, пожимают руку энергично и крепко. Большинство мужчин, всегда стремится воспроизвести крепкое рукопожатие.

Исследователи считают, что данные сигналы посылаются и принимаются бессознательно. Человек, который склонен к такому виду рукопожатия, часто неосознанно

стремится получить контроль над ситуацией и склонить собеседника на свою сторону. Это видно на примере рукопожатий равных по социальному статусу индивидов. В свою очередь, это может стать одним из барьеров на пути конструктивного диалога.

На гендерном уровне такой вид приветствия чаще встречается среди мужчин, нежели среди женщин. Результаты исследований показывают, что власть и контроль большее значение имеют для мужчин, среди которых восемь из десяти стремятся к доминирующему рукопожатию, и только каждая третья женщина (бизнес-леди или руководитель) располагает свою руку при рукопожатии развернутой ладонью вниз.

Однако мужчинам необходимо всегда помнить, что они примерно в два раза сильнее средней женщины, и поэтому приветствие представительницы слабого пола должно быть нежным, теплым, дружественным и оставлять позитивное впечатление.

Надо отметить, что признаком агрессии также является подача не согнутой, прямой руки и крепкое рукопожатие до хруста пальцев. Таким образом, один из партнеров по общению желает сохранить дистанцию и не допустить другого в свою интимную зону. Пожатие не руки, а кончиков пальцев свидетельствует о том же, но при этом указывает на неуверенность и высокую тревожность человека.



**Пример покорного рукопожатия**

Покорное рукопожатие – рука снизу, а ладонь развернута вверх. Этот вид рукопожатия сообщает о том, что партнер по общению не против того, чтобы инициатива в общении принадлежала другому. Такой вид рукопожатия вполне приемлем, когда один из партнеров по общению стремится сознательно передать контроль над ситуацией своему собеседнику или таким образом пытается перед ним

извиниться.

Вместе с этим, следует обратить внимание на то, что не всегда покорное рукопожатие следует истолковывать именно так. Опять же свой отпечаток накладывает социальный контекст или особенности физиологии человека. Индивид с артритом не будет крепко пожимать руку и повернет ее ладонью вверх, поскольку такое положение для него менее болезненно. Слабым рукопожатием характеризуются личности творческих профессий (художники, музыканты, скульпторы). Для них руки – это «средства производства» и они их тщательно оберегают. Имеются и другие, характерологические причины такого жеста. Прежде всего, это тип темперамента, тип акцентуации характера, особенности конституции и т. д.



**Пример равноправного рукопожатия**

Равноправное рукопожатие выступает продуктом взаимоуважения партнеров, при котором ладони располагаются в вертикальной плоскости, и на доминирование-подчинение в процессе общения никто не претендует. При рукопожатии двух равноправных партнеров, как-бы возникает элемент игры, в которой их руки остаются в вертикальном положении, что способствует установлению атмосферы взаимного уважения и

равенства.

Рукопожатие как элемент такесической системы невербального поведения интерпретируется в различных социокультурах по-разному. В славянской культуре рукопожатие используется чаще в ситуации приветствия, чем в англосаксонской. В США, как отмечают специалисты, высокопоставленные чиновники стараются первыми протянуть руку для рукопожатия и демонстрируют властный способ рукопожатия [30].

Такой элемент такесики, как похлопывание по спине или плечу, означает близость в отношениях между партнерами по общению, а также об их социальном равенстве. Объятия символизируют равенство, братство и любовь между теми, кто общается. Объятие за плечи характерно как для мужчин, так и для женщин. Это проявление и романтических отношений между мужчиной и женщиной, и приятельских (подчеркнуто-дружественных) отношений между мужчинами. Но, объятие мужчиной женщину за талию уже говорит об определенном уровне их интимной близости.

Поцелуи выступают наиболее интимными элементами такесики, но и они по-разному проявляются в том или ином социокультурном пространстве. З. Фрейд одним из первых привлек внимание исследователей к проблеме наслаждения, которое младенцы получают от ритмических тактильных ощущений. Ученый писал: «Сосание ради получения удовольствия поглощает все внимание младенца и приводит либо к засыпанию, либо даже к моторной реакции, напоминающей оргазм. ... Тот, кто видел удовлетворенного ребенка, отпавшего от материнской груди и заснувшего с раскрасневшимися щеками и блаженной улыбкой, должен согласиться, эта картина очень похожа на выражение сексуального удовлетворения во взрослой жизни» [33, с. 135].

Наблюдения Фрейда и его последователей (Кинси, Померой, Мартин) дали возможность сделать вывод о том, что ритмическая тактильная аутоstimуляция (особенно аутоstimуляция эрогенных зон) представляет собой биологическую основу приобретенных мотивов привязанности и аффилиации. При этом другой исследователь Дж. Харлоу выяснил, что переживаемое в младенчестве и раннем детстве удовольствие от контактов с матерью

или со сверстниками представляет собой важнейший фактор формирования нормальной гетеросексуальной ориентации и соответствующего поведения во взрослом возрасте [20].



**Поцелуй влюбленных**

Антрополог из Великобритании Хелен Фишер считает, что поцелуй как феномен не является последствием привычки древних людей (матерей) передавать пережеванную пищу в рот детям. Исследовательница полагает, что поцелуй, как одно из тактильных проявлений человека, всегда был основным методом выбора подходящего сексуального партнера [37].

Психолог Сьюзан Хьюс провела эксперимент, в котором приняли участие более 1000 студентов из университета г. Рутджера Великобритании. В исследовании было установлено, что мужчины целуются в основном для соблазнения партнерши, а женщины с помощью поцелуев выбирают достойного спутника жизни. Хьюс констатирует, что если женщине не нравится поцелуй, она не станет заниматься сексом с этим мужчиной [35]. У мужчин таких ограничений не существует – он скорее не будет целовать женщину, которая ему не нравится, то есть биологически и женщины, и мужчины как бы «запрограммированы» на сексуальные отношения с определенным партнером (партнершей), но только тем, у которого имеется достаточный потенциал для чувственных поцелуев.

Необходимо отметить, что женский и мужской поцелуи обладают и своими отличиями. Так, мужчины предпочитают влажный поцелуй. Типичным примером такого поцелуя является французский поцелуй, когда язык просовывается в рот партнерши. Другой пример такого поцелуя – это когда тактильный контакт происходит при помощи широко открытого рта. Специалисты связывают это с тем, что мужчины менее чувствительны к запахам [24].

Женщины более внимательны к частоте и силе поцелуев, и наряду с запахом и вкусовыми ощущениями они выступают важнейшими критериями оценки партнера. Согласно результатам одного исследования, 66% женщин полностью теряли влечение к своим партнерам после первого поцелуя, и это несмотря на то, что до орального контакта, они испытывали потребность в серьезных романтических отношениях.

Сексологи отмечают, что поцелуй является неременным атрибутом установления теплых, близких отношений между людьми в подавляющем большинстве культур. А зоологи и этологи утверждают, что поцелуй характерен и для животного мира. Так Н. Тинберген отмечал, что слоны в качестве «прелюдии» засовывают друг другу в рот хоботы, а лебеди и другие пернатые соприкасаются клювами [31].

Вместе с этим, следует отметить, что у некоторых африканских племен поцелуй считается крайне неприличным проявлением чувств. Например, у представителей племени мбала (Уганда) существует запрет на поцелуи, поскольку «есть слюну другого человека» является наибольшей распущенностью.

Однако у цивилизованных народов поцелуй является «священным ритуалом» и 6-е июля во всем мире отмечается как Всемирный день поцелуев. Праздник, который зародился в Великобритании двадцать лет назад, был официально учрежден ООН. С той поры во многих странах устраиваются различные конкурсы и соревнования, как по длительности поцелуя, так и по массовости целующихся.

Согласно классификации различных прикосновений, предложенной Н. Хеслиным, смысловые нагрузки, которые содержатся в них, отражают функциональные, социальные, дружеские и интимные контакты партнеров по общению [22]. (См. табл. 2.2).

Интересными представляются прикосновения, которые свидетельствуют о сексуальном возбуждении. Так, американский психолог Д. Моррис изучая гетеросексуальные пары, которые воспитаны в традициях западной культуры, выделил ряд стадий, которые они проходят на пути к сексуальной близости. Эти стадии, за исключением первых трех, предполагают те или иные тактильные контакты:

- 1) взгляд на тело;
- 2) взгляд в глаза;
- 3) контакт голосов;
- 4) прикосновение рук;
- 5) прикосновение руки к плечу;
- 6) прикосновение руки к талии;
- 7) прикосновение губ к губам;
- 8) прикосновение руки к голове;
- 9) прикосновение руки к телу;
- 10) прикосновение губ к груди;
- 11) прикосновение руки к гениталиям;
- 12) прикосновение гениталий к гениталиям и/или губ к гениталиям.

Моррис считает, что стадии обычно следуют именно в таком порядке, хотя возможны и вариации. Одной из форм перескакивания, через стадии или продвижения к более высокому по сравнению с ожидаемым уровнем интимности, является сопровождаемое поцелуем пожелание доброй ночи или рукопожатие при знакомстве.

## Классификация прикосновений по Н. Хеслину\*

Типы прикосновений	Назначение прикосновений
Функциональные (профессиональные)	Смысл таких безличных, часто лишенных эмоций прикосновений – выполнение какой-либо работы или оказание какой-либо услуги. Партнер по общению рассматривается как объект, с которым исключаются любые намеки на человеческую близость или сексуальность, способные помешать выполнению конкретной работы. Примеры таких контактов: общение тренера с учеником, портного с клиентом или преподавателя со студентом.
Социальные (знаки вежливости)	Такие прикосновения выступают доказательством признания в другом человеке представителя своего биологического вида, который руководствуется теми же правилами поведения. Однако в прикосновении нет ничего личного, что свидетельствовало бы о каких бы то ни было личных контактах между «участниками события». Пример: обычное рукопожатие знакомых людей.
Дружеские (сердечные)	Такой тактильный контакт свидетельствует о том, что другой человек воспринимается как индивидуальность, его считают другом, и ему рады. Однако прикосновению такого рода может быть присуща некоторая скованность, как следствие боязни, как бы их не приняли за слишком интимные или даже сексуальные. Если люди остаются наедине, страх быть превратно понятым усиливается, поэтому подобные прикосновения более вероятны на людях.
Интимные (любовные)	Прикосновения такого рода – это выражение чувств партнеру по общению. Того, кого мы обнимаем, мы любим, и он нам близок. Разнообразные прикосновения, выражающие эти чувства, могут быть самыми нестандартными и наиболее соответствуют личности партнера по общению.
*Источник: Нэпп М, Холл Дж., 2007.	

Как отмечают Э. Аронсон, Т. Уилсон, Р. Эйкерт, в культурах с высоким уровнем контактности люди стоят близко друг к другу и часто прикасаются к человеку, с которым говорят. В культурах с низким уровнем контактности люди при разговоре стоят друг от друга на более далеком расстоянии и реже прикасаются. К первым культурам относятся страны Ближнего Востока, Южной Америки и страны Восточной Европы. Ко второй – североамериканские страны, страны северной Европы, Юго-Восточной Азии, Пакистан и коренные жители Америки. При этом культурные различия проявляются в уместности или неуместности прикосновений друзей одного пола. Так, в Корее и Египте мужчины и

женщины держаться за руки, берут друг друга под руку или идут бок о бок со своим другом или подругой того же пола, и этому невербальному поведению не придается никакого сексуального смысла. В США подобные манеры встречаются реже, в особенности у друзей-мужчин [3].

Сотрудники из университета Миннесоты США поставили цель – определить, какую роль в возврате потерянной монеты играют прикосновения. Они подкладывали монету (10 центов) на полку, а затем прятались за деревом, ожидая, пока в телефонную будку не зайдет какой-то человек. Выждав время, один из исследователей подходил и спрашивал: «Вы не видели здесь моей монеты? Мне нужно позвонить еще раз». Только 23% тех, кто звонил, признавались, что в будке, действительно, они обнаружили монету и возвращали ее хозяину. Однако если исследователь невзначай касался локтя звонившего (касание длилось не более трех секунд), то монету возвратило 68% респондентов. При этом те, которые звонили, выглядели смущенными и начинали оправдываться, поясняя, что пытались найти того, кто оставил монету в телефонной будке.

Результаты эксперимента свидетельствуют о том, что прикосновения в три раза повышают шансы человека получить желаемое от объекта воздействия. Причина этого состоит в том, что локоть является удаленным пространством, поскольку расположен достаточно далеко от интимных частей тела. Кроме этого, существует мнение, что не стоит прикасаться к незнакомцу, так как данный жест сразу производит впечатление, и – что наиболее существенно – трехсекундное касание создает моментальную коммуникационную связь между собеседниками.

В кроскультурных экспериментах было констатировано, что возврат монеты в разных культурных средах значимо зависит от того, насколько распространены в них прикосновения. Так, среди австралийцев 72% вернули монету, англичан – 70%, немцев – 85%, французов – 50%, итальянцев – 22%. [34] На основании этого можно сделать вывод, что более всего прикосновения являются релевантными в тех социальных средах, где такие жесты не являются культурной нормой.

Если вы итальянец или француз, то прикосновения не вызовут у вас повышенного возбуждения, но если вы англичанин или немец, которые очень редко прикасаются друг к другу – эффект от прикосновения будет достаточно продуктивным.

Данные кроскультурных исследований указывают на то, что чаще всего прикасаются друг к другу жители Коста-Рики (180 прикосновений в час) и Доминиканской республики (160). В Лондоне исследователи в течение часа так и не смогли зафиксировать ни одного прикосновения.

В целом специалисты установили, что прикосновения вполне допустимы и даже необходимы в таких странах, как Индия, Турция, Франция, Италия, Греция, Южной Америки, Ближнем Востока, некоторых стран Азии и в славянских государствах. Удерживать от прикосновений лучше в Англии, Германии, Японии, США и Канаде, Скандинавии, Австралии и Новой Зеландии, Прибалтике [18].

Интересными являются различия в поло-ролевом отношении. Женщина в четыре раза быстрее прикоснется к другой женщине, чем мужчина к мужчине. И, что наиболее существенно, прикосновение выше или ниже локтя не приносит такого эффекта, как прикосновение непосредственно к локтю. У женщин такие действия вызывают однозначную негативную реакцию (страх перед сексуальным порабощением), а у мужчин это может вызвать даже агрессию защитного характера, поскольку такой жест сродни приемам нападения или задержания.

## **2.2. Кинесика индивида и ее роль в процессе общения**

Под *кинесикой* (от греч. *κίνησις* – движение) понимается зрительно воспринимаемый диапазон движений, которые выполняют экспрессивно-регулятивную функцию в общении. Сам термин кинесика буквально означает чувство движения и охватывает весь спектр ощущений, которые возникают в мышцах, сухожилиях и суставах. Это общая моторика различных частей тела, которая отображает эмоциональные реакции человека. Одновременно это и раздел паралингвистики, который изучает коммуникативные функции движений тела. Основателем кинесики считается американский антрополог Рэй Ли Бердвистелл (R. Birdwhistell) [4; 5].

Кинесика – это так называемый язык тела и лица. Специалисты к кинесике относят: жесты, физиогномику (мимика), пантомимику, позы, взгляды, походку, внешний вид (одежда), движения (танец, кивок и мотание головой, покачивание конечностями, аплодисменты). Однако кинесика – это не только диапазоны движения тела в пространстве, а и все то, что дает внешнему наблюдателю понимание внутреннего содержания (мира) человека. Прежде всего, это манера причесываться, пользоваться косметикой, парфюмерией и т. д. Как отмечал С. Рубинштейн: «Этот язык располагает утонченнейшими средствами речи. Наши выразительные движения – это сплошь и рядом метафоры. Когда человек горделиво выпрямляется, стараясь возвыситься над остальными, либо наоборот, почтительно, униженно или подобоострастно склоняется перед другими людьми и т. п., он

собственной персоной изображает образ, которому придается переносное значение. Выразительное движение перестает быть просто органической реакцией; в процессе общения оно само становится действием и притом общественным действием, существеннейшим актом воздействия на людей» [29, с. 67].

Кинестетические ощущения возникают на основе нескольких источников сенсорной информации, из которых главными являются: проприоцепторы, кожные рецепторы, вестибулярная система, зрительная система, эфферентные копии (копии моторных команд, поступающие в сенсорные центры и информирующие о предстоящем движении). Именно при параличе мышц кинестетические ощущения возникают благодаря эфферентным копиям. Само понятие эфферентных копий разработано фон Хольстом и Миттельштедтом и во многом совпадает с тем, что В. Вундт называл «иннервационными ощущениями» [4].

Кинестетическая чувствительность легко вступает в связи с другими видами чувствительности – кожной (тактильной), слуховой (аудиальной), зрительной (визуальной). Эти связи образуются на разных уровнях мозга. Это уровень ретикулярной системы ствола мозга, уровень коры, в моторной зоне. При этом межсенсорные связи являются достаточно запутанными и до конца не изученными. С одной стороны, они обеспечивают точную информацию о разнообразных движениях субъекта, а с другой – сами движения являются основой для точного восприятия в других модальностях (обонянии, осязании, зрении и др.).

Вместе с этим специалисты выделяют и кинестетическую структуру общения, которую подразделяют на ряд подструктур. Первая из них экспрессия, которая проявляется в выразительности движений, позы, жестах, мимике, пантомимике, походке, интонации. Вторая – авербальные действия, которые включают стук, скрип, грохот, почерк. Третья – контакт глаз, а именно направление их движения, длина паузы, то есть задержки взгляда и частота контакта – сколько времени человек смотрит на своего собеседника.

Многие исследователи отмечают, что кинестетическая структура имеет многомерность, которая в своей полноте только и проявляется, что при пристальном ее изучении [1; 5; 17]. При этом в обыденной жизни человек, как правило, руководствуется небольшим набором средств кинесики.

*Жесты* – разнообразные движения руками и головой. Это самый древний способ передачи невербальной информации. Первобытные люди использовали язык жестов задолго до того, как речь стала главным инструментом в процессе общения. Жестом люди приветствуют друг друга, прощаются с собеседником, обращаются к нему, осуществляют передачу информации и даже могут свидетельствовать о психологическом состоянии индивида.



**Выражение открытости**

Специалисты отмечают, что существуют несколько основных групп жестов, которые отражают внутреннее состояние собеседника [4; 7; 10; 13; 34]. Они выделяют:

– *жесты открытости и откровенности*, которые свидетельствуют об искренности собеседника, его расположенности и желании говорить открыто;

– *жесты подозрительности и скрытности*, которые свидетельствуют о недоверии партнера по взаимодействию, вызывают сомнения в его правдивости, о желании что-то утаить или сделать недоступным для восприятия;



**Выражение закрытости и защиты**

– *жесты защиты*, которые являются признаками того, что собеседник чувствует угрозу своему существованию или испытывает явный дискомфорт в общении;

– *жесты размышления и оценки*, когда партнер по общению находится в состоянии размышления или решения какой-то значимой для него проблемы;

– *жесты сомнения и неуверенности*, которые свидетельствуют о внутренней нестабильности индивида;



**Радикальное выражение несогласия**

– *жесты несогласия*, которые являются невербальными знаками вытеснения, возникающие вследствие внутреннего запрета на свое мнение;

– *жесты готовности*, которые указывают на желание человека быстрее закончить разговор или встречу.

Американский социальный психолог М. Аргайл рассматривал частотности жестикуляции людей в различных социокультурных средах. Им было установлено, что в течение одного часа финны жестикулируют 1 раз, французы – 20, итальянцы – 80, мексиканцы – 180 [16].

Интенсивность жестикуляции значимо зависит от эмоциональной возбужденности человека, его типа темперамента. При этом смысл жестов и их интерпретация значительно варьируются в разных социальных культурах. Однако они имеют и общие проявления. Так, сходные жесты подразделяются на:

– *коммуникативные*, которые проявляются в приветствии, прощании, привлечении внимания, запрете, отрицании, вопросительности и т. д.;

– *модальные*, то есть выражающие оценку и отношение (одобрение, поощрение, удовлетворение, доверие-недоверие, осуждение и т. д.);

– *описательные*, которые обладают смыслом исключительно в контексте речевого высказывания.

Специалисты считают, что все жесты условно можно разбить на три категории: символические, иконические и экспрессивные [13].

Символические жесты, например, такие как крестное знамение или отдавание чести старшему по званию, означают определенное событие, идею или традицию.

Иконические жесты используются для повторения форм определенных предметов или вещей. Например, форма чаши или бокала может быть воспроизведена ладонями рук.

Экспрессивные жесты включают определенные поведенческие реакции. Например, улыбка, выражение восторга или ненависти и т. п.

У некоторых народов символические жесты могут заменять вербальную коммуникацию, делая такую социальную группу закрытой для представителей других групп. Так, некоторые племена североамериканских индейцев выработали исключительно свою собственную систему кинетической речи, которая долгое время была непонятной для европейцев.

Как известно, научное изучение языка жестов началось с монографии Ч. Дарвина «О выражении эмоций у человека и животных». Известный ученый утверждал, что, хотя определенные жесты и могут приобретаться путем научения, большая часть телесных выразительных действий носит врожденный или наследственный характер.

Американский антрополог Уэстон Ла Барр, который исследовал культурные аспекты кинетической речи, не разделял положений, высказанных Дарвином. Барр приводит множество примеров альтернативных выражений, которые необязательно являются наследственными. Так, айны, которые проживают на севере Японии, для выражения согласия или несогласия используют ладони рук, тогда как абиссинцы говорят «нет», резко поворачивая голову в сторону правого плеча, и «да», резко отводя ее назад и поднимая при этом брови.

Вместе с этим специалисты считают, что имеется три основных положения головы в процессе общения.

1. Прямая голова – нейтральное отношение собеседника к тому, что он слышит.

2. Голова, наклоненная в сторону, означает пробуждение интереса у слушателя.

Ч. Дарвин одним из первых обратил внимание на тот факт, что люди, как и животные, наклоняют голову, когда у них возникает заинтересованность быть услышанными.

3. Голова, наклоненная вниз, означает отрицание слышимого, его осуждение и неприятие.

Необходимо отметить, что многие жесты имеют различную идентификацию в разных социокультурных средах. Так, жест, который у украинцев, белорусов и русских говорит о неудаче, у хорватов означает успех и удовольствие. Если европеец, говоря о себе, показывает рукой на грудь, то японец – на нос.



У американцев все «О'Кей»

Колечко из большого и указательного пальцев у североамериканцев, северных европейцев, у западных и восточных славян означает «О'Кей» («все хорошо»), у японцев – деньги, у французов, бельгийцев, тунисцев – ноль, а на Мальте, Бразилии, Турции, а также в ряде стран Северо-Западной Африки – знак отверствия, характеристику человека с извращенными половыми наклонностями (гомосексуалиста), сексуальное оскорбление.

В США поднятый вверх большой палец, когда остальные пальцы сжаты в кулак, обозначает «все хорошо» или «о'кей». В ряде европейских стран для этого жеста есть сходное значение. Например, во Франции, так обозначают «отлично». Более того, это почти что повсеместно знак «автостопа». В Японии тот же самый жест значит «приятель», в Иране и Сардинии – это непристойность, а в Австралии – «пошел к черту». В Приложении «А» приведены примеры социокультурных особенностей жестикиляции представителей из различных стран.

Стоит отметить, что самый простой жест – показывание пятерки (счет до пяти) с использованием пальцев одной руки – в разных странах имеет разные интерпретации. Так, если это делает англосакс или представитель славянской этногруппы, то 9 из 10 респондентов – показывают средний или указательный палец. Француз, бельгиец – большой и указательный пальцы. При этом европейцы начинают считать с единицы и показывают большой палец, два – указательный палец, три – средний и т. д. У англосаксов единице соответствует указательный палец, двойке – средний и на пятерку приходится большой палец.

Интересна история жеста с демонстрацией среднего пальца на правой руке. Известно, что это неприличный жест, который достаточно широко распространен в мире и означающий «знак на букву «Ф»». Многие думают, что это жест, который придумали североамериканцы с целью оскорбления своего недруга. Однако данный неприличный жест получил свое распространение в США во второй половине XIX века с прибывшими итальянскими эмигрантами. Одними из первых, кто употребил этот жест, были игроки

бейсбольной команды Нового Амстердама, которые в 1886 году продемонстрировали его своим соперникам.

Достоверно не известно кто впервые употребил этот жест, но некоторые историки утверждают, что якобы таким жестом решил высказать свое неудовольствие древнегреческий философ Диоген, который жил в IV в. до н. э. Он употребил этот жест в ответ на речь другого древнегреческого философа Демосфена.

Вместе с этим специалисты в области семиотики (наука о знаках) утверждают, что выставленный вперед средний палец при сжатых указательного и безымянного, является едва ли не самым древним жестом, известным специалистам. У древних римлян было даже особое название для этого жеста – «*digitus impudicus*», что дословно означает «оскорбительный палец». Как отмечает Д. Моррис, средний палец является фаллическим символом и его употребление всегда имеет оскорбительный смысл [23]. Специалисты в области этологии считают, что данный жест перенесен из мира животных в мир людей. Например, похожим способом «выясняют» отношения представители одного из видов обезьян, которые обитают в Южной Америке.

Также во многих древних эпосах описывается, как противники грозят своим врагам попеременно гениталиями и средним пальцем, а сегодня жесткие и агрессивные оппоненты, таким образом, стремятся унизить и оскорбить друг друга. У этого жеста также имеется французская разновидность, особенность которой состоит в том, что оппоненту демонстрируется не вытянутый вверх средний палец, а согнутая в локте правая рука, на которую кладется кулак левой.

Жест «сжатая ладонь», когда пальцы и большой палец руки сжаты и вытянуты, ладонь направлена вверх, в Италии означает «Что ты хочешь сказать?», в Испании – «хорошо», в Тунисе – «подожди», на Мальте – «ты, может быть, и кажешься хорошим парнем, но, в действительности, ты – плохой». Кивок головой или покачивание ею из стороны в сторону может означать у белорусов, русских, украинцев утверждение (да) и отрицание (нет), а у болгар и южных сербов наоборот. В некоторых частях Африки и Индии кивание вверх и вниз будет означать «нет», а покачивание из стороны в сторону – «да». В Корее покачивание головы из стороны в сторону обозначает «я не знаю», как то самое в США передается при помощи пожатия плечами. Немцы, поднимая брови вверх, выражают свой восторг, а англичане – скептицизм [23].

Жесты могут менять свою интерпретацию. Например, премьер-министр Великобритании У. Черчилль, подняв два разведенных пальца (указательный и средний) в честь победы над фашистской Германией, ввел в употребление жест победы «Victory». Однако если ладонь повернута к собеседнику, а разведенные пальцы направлены вниз – в



Уинстон Черчилль и его знаменитая «Victory»

Британии это будет означать одно из самых больших оскорблений сексуального характера. И вместе с этим, как можно увидеть из телерекламы, в которой посетитель просит официанта принести ему два пива, демонстрируя при этом два пальца, в Греции и Турции официант расценил бы это как очень оскорбительный жест.

На Ближнем Востоке не стоит протягивать деньги или подарки левой рукой. У мусульман она считается нечистой. При этом у многих народов жестикуляция левой рукой является признаком неискренности. Жестикуляция левой рукой в разговоре с собеседником подчеркивает негативизм или преднамеренную ложь того, кто говорит.

Следует отметить, что целый ряд исследователей разработали различные технологии как с целью изучения самого языка жестов, так и возможных психологических и патопсихологических проявлений личности.

Ломакс с коллегами разработали систему, которая была названа «хореометрией». Ее задачей является показать, как стили движения связаны с социоэкономическими уровнями жизни в определенной культуре.

И. Эйбл-Эйбесфельдт, ученик К. Лоренса, исследуя панкультурные аспекты кинесики, отмечал, что приветствия в подавляющем большинстве социокультур сопровождаются поднятием бровей и улыбками [21].

Известный психоаналитик Вильгельм Райх изучал связь между эмоциональным поведением и вербальным содержанием передаваемой информации пациентов психиатрических больниц. Ученый констатировал, что форма поведения пациента оказывается не менее важной, чем то, о чем он говорит [28].

Морис Краут изучал значение разнообразных «аутистических жестов» (например, чесание или накручивание на палец пряди волос). Исследователь установил, что такие жесты являются, как правило, неосознаваемыми и отражают интрапсихический конфликт человека. Кроме того, были установлены определенные психологические зависимости, как-то: кулачные жесты связаны с проявлениями агрессии, жесты пальцев с чувством вины или стыда, а также конфликтами в области достижений или эмоциональной привязанности. Также были выделены индивидуальные и гендерные отличия в выполнении отдельных жестов [25].

Необходимо отметить, что Р. Бердвистелл совместно с А. Шефленом разработали методику естественного наблюдения, которую назвали «контекст-анализом», что

используется для обнаружения и выделения элементов поведения в системе коммуникации. Кондэн и Огстэн, используя этот интерактивный метод, смогли показать, как телесные движения могут синхронизироваться на микроуровне между индивидами или между индивидом и его собственной речью.

В целом, мир жестов или кинестетический язык является мощным каналом коммуникационной связи социального мира. Его значение достаточно точно подчеркнул американский ученый Э. Сепир: «Мы чрезвычайно чутко реагируем на жесты и, можно даже сказать, в соответствии с неким детально разработанным и потайным кодом, нигде не записанным, никому неизвестным и в то же время понятным для всех» [25, с. 112].

Рассмотрим некоторые способы жестикуляций и существующие на их счет общие интерпретации.

*Прикрывание рта* – это жест, который одновременно означает необходимость высказаться и быть неуслышанным. Если партнер по общению пытается притронуться к своему рту или прикрывает его ладонью, это означает, что он пытается, сдерживать собственные высказывания или не сказать лишнего.



*Прикосновение к носу* или его поглаживание сигнализирует о несогласии человека с услышанным или увиденным. Если он сам говорит в это время – его слова не соответствуют действительности или говорящий сильно сомневается в правильности собственного мнения.

*Прикосновение к уху* – это жест нежелания слышать то, о чем говорят. Данная реакция у человека возможна тогда, когда ему наскучило слушать или он не согласен с высказанными утверждениями.

*Подпирание ладонью подбородка* означает незаинтересованность собеседника в разговоре, скуку и безразличие.



*Поглаживание подбородка* – это жест размышления и анализа возможных вариантов поведения в процессе общения.

*Жесты эмоционального дискомфорта* (снятие и одевания кольца, почесывание шеи, отряхивание одежды, верчение ручки, сигареты или листа бумаги и т. д.) свидетельствуют о том, что собеседник находится в состоянии эмоциональной неуравновешенности, ему необходима поддержка и он не готов к восприятию поступающей информации.

*Жесты нетерпения* – это невербальные сигналы, которые свидетельствуют о том, что у человека заканчивается терпение и следует прекращать общение. К ним относятся: ерзание по стулу, постукивание пальцами или предметами по столу, притопывание ногами, осматривание наручных часов, развороты туловища в сторону дверей и т. д.

### **2.3. Мимика и ее проявления**

Еще одним невербальным аспектом общения человека является мимика. *Мимика* – это движение мышц лица, а само название происходит от греч. *mimikos* – подражательный. Сокращение лицевых мышц изменяет выражение лица и сигнализирует об эмоциональном состоянии человека. Поэтому основным в мимике выступает проявление чувств. Так, специалисты отмечают более 20 000 описаний выражения лица, которые наполнены целостностью и динамизмом. Это свидетельствует о том, что в мимическом выражении лица десяти основных эмоциональных состояний все движения мышц лица достаточно скоординированы.

Следует отметить, что в исследованиях зарубежных специалистов было подтверждено положение Ч. Дарвина о том, что выражения лица, его эмоциональные проявления являются едиными для всех людей вне зависимости от культуры, расы и вероисповедания. Выражения лица не являются результатом заученного поведения. Мозг человека запрограммирован таким образом, чтобы поднимать уголки губ вверх, когда он испытывает удовлетворение, опускать уголки вниз, когда он чем-то недоволен и т. д. Все это происходит в прямой зависимости от эмоций, которые генерируются в мозгу.

Эмоциональные проявления состоят из спонтанных и произвольных реакций. Этот механизм двойной регуляции внешних выражений эмоций объяснил и описал выдающийся ученый П. Анохин. Ученый констатировал: «Ядро лицевого нерва у человека, точнее, моторные нейроны лицевого нерва находятся в двойной зависимости. С одной стороны, они находятся под контролем субкортикальных связей, с другой стороны, под контролем коры. Обе формы связей лицевого нерва и определяют все разнообразие мимических выражений» [2, с. 79].

Субкортикальная система обеспечивает выражение эмоций в симметричном распределении по всему лицу, и, благодаря этому контролю человек может управлять каждым отдельным мускулом своего лица.

Однако социальное подражание как одно из условий развития мимики возможно и за счет ее произвольной регуляции. Социализация мимики происходит и как использование органических проявлений для воздействия на партнера, и как преобразование эмоциональных реакций адекватных ситуации.

Мимика анализируется не только по произвольным и непроизвольным компонентам. Она дифференцируется: по физиологическим проявлениям (силе, тону, динамике, амплитуде, комбинации мышечных сокращений); в социальном и социально-психологическом контексте (по выражениям, принадлежащим определенной национальной культуре или нескольким культурам, по индивидуальному стилю выражения или стилю, принятому в определенной социальной группе), фрагментарно (по отдельным зонам: лоб, рот, глаза, уши). Вместе с этим, следует отметить, что наибольшую информативную нагрузку несут брови, губы и лоб.

Мимическая характеристика личности может складываться из таких характеристик: сильная – слабая; неопределенная – красноречивая; беспорядочная – гармоничная; стереотипная – индивидуальная; разнообразные мимические выражения, быстрота их смены, способность передачи новизны проявлений.

Вместе с этим, выражение на лице определяет качество той или иной эмоции. Предположительно обратная связь от выражения лица выступает средством для различения положительных или отрицательных эмоций индивида. Данное положение вписывается в теорию Джеймса-Ланге, согласно которой эмоция есть восприятие определенных изменений в организме [17].

Приведем примеры эмоциональных мимических реакций человека.



*Радость* – губы искривлены, а их уголки оттянуты назад, рот закрыт или приоткрыт, вокруг глаз мелкие морщинки, глаза блестят, прищурены или раскрыты, на лбу просматриваются горизонтальные складки.

*Удивление* – приподнятые брови образуют горизонтальные морщины на лбу, глаза расширяются и округляются, приоткрытый рот приобретает овальную форму.

*Интерес* – приподнятые или слегка сведенные брови, перемещение взгляда по направлению к объекту, возможно слегка приоткрытый рот или поджатые губы.

*Гнев* – мышцы лба сдвинуты вовнутрь и вниз, придавая глазам угрожающее или нахмуренное выражение, глаза блестят, раскрыты или прищурены, ноздри расширены, крылья носа приподняты, губы либо плотно сжаты, либо оттянуты назад, принимая



прямоугольную форму и обнажая стиснутые зубы (оскал). При впадении в *ярость* рот широко раскрывается, обнажаются нижние зубы (как бы демонстрация пасти), лицо краснеет, приобретая заостренные черты.

*Отвращение* – нахмуренные брови и сморщенный нос, приподнятая верхняя губа и опущенная нижняя, округловатая форма рта, язык слегка высунут, как будто выталкивает попавшее

в рот неприятное вещество. Собственно мимическое выражение отвращения в своей прототипической форме выступает инструментальной реакцией отказа от неприятных на вкус объектов и выведения их из полости рта.

*Презрение* – брови приподняты, лицо вытянуто, голова приподнята, будто человек смотрит на кого-то сверху вниз, рот закрыт, уголки губ опущены, глаза тусклые и сужены.

*Печаль* – внутренние концы бровей приподняты и сведены к переносице, глаза слегка сужены, а уголки рта опущены, возможно, подрагивание слегка выдвинутого подбородка. Мимическое выражение может сопровождаться экстралингвистическими компонентами – плачем, рыданием.

*Страдание* – брови сведены, глаза тусклые, внешние углы губ несколько опущены, лицо застывшее.

*Страх* – брови немного подняты, но имеют прямую форму, их внутренние углы сдвинуты, через лоб проходят горизонтальные морщины, глаза без блеска и расширены, причем нижнее веко напряжено, а верхнее слегка приподнято, рот может быть открыт, а уголки его оттянуты назад, натягивая и распрямляя губы над зубами.



*Ужас* – глаза закрыты с большим напряжением (видны практически все морщины) или широко раскрыты, губы разведены и обнажают либо сжатые зубы, либо приоткрытый рот, каждый лицевой мускул в напряжении.

*Стыд* – глаза отводятся в сторону, голова или опускается, или отворачивается, тело, как бы съеживается, то есть вся мимика и кинесика человека направлена на то, чтобы ему стать как можно меньше, чем на самом деле он есть.

*Смушение* – схожая мимическая реакция с мимикой стыда, но ее отличает улыбка, которая пробегает по лицу человека, прежде чем он спрячет взгляд или отвернется.

Интересным с точки зрения социально-психологического анализа является рассмотрение такого мимического проявления человека, как улыбка. Собственно, *улыбка* – это невербальный сигнал, который демонстрирует окружающим внутреннее удовлетворение



человека, его состояние радости и счастья. При рождении человек плачет, но в возрасте пяти недель он начинает улыбаться, а между четвертым и пятым месяцами жизни учится смеяться. Младенцы быстро научаются тому, что плакать – это значит привлечь внимание, а улыбаться – это способ удержания возле себя значимого взрослого.

К. Изард полагает, что «... улыбка как способ эмоциональной экспрессии имеет врожденную природу, является генетически запрограммированной реакцией, обеспечивающей формирование эмоциональной привязанности между матерью и младенцем, и способствующей развитию социальных связей ребенка» [8, с. 172].

Исследования на приматах, которые были проведены зарубежными специалистами в 50-60 гг. XX века, показали, что их улыбка имеет более глубокую природу, нежели улыбка человека. Собственно, у них выделяется два вида улыбок: оскал и так называемая «игривая улыбка». Первая окрашена тем, что при ней нижняя челюсть опускается, обнажаются все зубы, а уголки рта оттягиваются назад. Именно такая улыбка напоминает улыбку человека в момент агрессии. Приматы при демонстрации агрессии обнажают клыки, тем самым предупреждая, что могут укусить. Человек также опускает или выпячивает вперед нижнюю губу, тем самым обнажая свои зубы.

Вторая улыбка – «игривая», при которой обнажаются зубы, а уголки рта и глаз приподнимаются, что является невербальным знаком подчинения и покорности примата. В этот момент обезьяна издает звуки, которые напоминают смех человека. Но эти звуки указывают сородичам на то, что она не представляет опасности и готова к игре. И такое же выражение обезьяньей морды можно увидеть в момент, когда она боится. При этом глаза остаются неподвижными, а рот горизонтально растягивается, а уголки рта немного опускаются. Человек, испытывающий страх, также демонстрирует аналогичную «игривую улыбку».

Следует отметить, что наигранная улыбка достаточно часто появляется на лице тех, кто не привык подчиняться или быть покорным. Как известно, еще Станиславский считал, что наигранные эмоции отличаются от настоящих по амплитуде своей интенсивности, что четко прослеживается на лице человека.

Улыбка первобытного человека была важным сигналом, который обеспечивал его выживание. Чтобы распознать характер улыбки, ему необходимо было развивать в себе способность к ее декодированию. Эта способность была жизненно необходимой, поскольку предоставляла возможность распознать характер улыбки незнакомца – настроен ли он дружелюбно или несет с собой явную угрозу.

Специалисты из Великобритании считают, что в мозге существуют зеркальные нейроны, которые вызывают «зеркальное поведение». При этом следует отметить, что зеркальные нейроны еще до конца не изучены и вокруг их существования ведутся научные споры. Однако человек, как на сознательном, так и бессознательном уровнях может автоматически копировать выражение лица, которое видит перед собою. Известна так называемая «американская улыбка», которая воздействует на окружающих и влияет на их отношение к субъекту улыбки.

Известный австрийский психолог Б. Беттельгейм [41] приводит такой пример из собственной жизни. Во время Первой мировой войны Беттельгейм служил в германской армии. Однажды он получил приказ – привести языка из французского окопа. Была осень, а вместе с ней мокро, грязно, голодно. Проникнув во вражеский окоп, Бруно затаился и стал ждать, когда один из французских солдат окажется один и достаточно близко. Когда один из солдат все же оказался рядом, он предпринял попытку его захвата. Однако во время нападения французский солдат ел булку, которую моментально протянул агрессору, и по-человечески улыбнулся («игривая улыбка», как реакция на страх). Именно протянутая булка и улыбка на лице врага не позволили Беттельгейму выполнить приказ начальника. Как позже отмечал сам великий психолог – это было в действии правило «взаимного обмена». Несомненно, улыбка, как, собственно, и булка, является причиной подсознательной позитивной реакции Беттельгейма на поведение французского солдата.

Интересными являются результаты исследований, проведенных зарубежными учеными в зале суда. Ими было установлено, что извинения, высказываемые с улыбкой, приводят к тому, что наказание оказывается значительно слабее, чем после извинений, высказанных без улыбки.

Таким образом, можно утверждать, что чем больше улыбается человек, тем более позитивно реагируют на него окружающие. Улыбка всегда способствует возникновению хорошего настроения, если не у ее носителя, так уж точно у тех, кто с ним находится рядом.

Необходимо обратить внимание и на то, что человеческую улыбку все же лучше рассматривать в контексте определенной социальной ситуации. Например, когда машина сотрудников государственной автомобильной инспекции останавливается рядом с машиной простого человека, даже если он не нарушил, правила дорожного движения, одного присутствия милиционеров становится достаточным для того, чтобы он почувствовал себя виновным и начал улыбаться (покорность и подчинение).

Американский психолог П. Экман совместно с коллегами разработал методику, с помощью которой можно измерить выражение лица на предмет проявления шести основных эмоций [38]. Метод, который получил название «Метод кодирования выражений – FAST»,

основан на сравнении оцениваемого лица с фотомоделью-эталонном, у которой выделены три лицевых области: брови – лоб; глаза – веки и основание носа; нижняя часть лица и щеки. Этот метод позволяет провести анализ экспрессии лица в связи с наличием у индивида определенного эмоционального состояния. Позднее данный метод был усовершенствован, что позволило проводить дифференциацию всех наблюдаемых изменений лица.

## **2.4. Мимика обмана и жесты лжи**

П. Экман [38] в своих исследованиях лжи отмечает, что когда люди умышленно лгут, они улыбаются гораздо чаще, чем в обычном состоянии. Улыбка, которая сопровождает ложь, появляется быстрее искренней, длится дольше, указывая на то, что лжец надел маску и не спешит ее снимать. При этом фальшивая улыбка или та, за которой стоит ложь, сильнее выражена в левой части лица, чем в правой. Когда демонстрируется искренняя улыбка, оба полушария мозга с одинаковой амплитудой воздействуют на обе стороны лица, и от этого улыбка становится симметричной.

Натянутая улыбка также является еще одним из основных признаков лжи и неприязни. Как отмечает Е. Ильин, когда человек улыбается только одним ртом и улыбка выглядит как приклеенная, живущая отдельно от лица, значит, это всего лишь маска. Когда человек улыбается искренне, у него улыбается не только рот, но и глаза. Вокруг глаз собираются радикальные складочки, сами зрачки блестят и светятся [9, с. 57].

Стоит отметить, что лживые глаза, как и глаза завистника пронзительны и колки, с сузившимися зрачками. Стремление скрыть это от собеседника, лжец отводит глаза в сторону, опускает взгляд вниз или начинает нервно моргать. Однако американский социальный психолог М. Аргайл не согласен с таким утверждением и считает, что люди, которые не смотрят собеседнику прямо в глаза, не обязательно что-то скрывают от него [40].

Установлено, что лжецы улыбаются реже и это связано с автоматической работой подсознания. Ложь сразу становится открытой, если начинают анализировать невербализированные проявления индивида. Как только человек начинает лгать его кинестетика «приходит в движение» и у собеседника создается впечатление, что партнер по общению вербально и невербально не конгруэнтен. Жесты лжеца не совпадают с его словами и, более того, показательно им противоречат. Вот поэтому многие актеры, политики, телевизионные ведущие, да и просто патологические лжецы усердно вынуждены изучать «симфонию жестов», чтобы труднее было распознать их ложь. Увы, и многим из них на этом

поприще сопутствует удача. Например, достаточно посмотреть некоторые российские телеканалы, чтобы убедиться в этом.

Вместе с этим следует знать, что у лгуна всегда подергиваются мышцы лица, интенсивно расширяются и сужаются зрачки глаз, возникает потливость, краснеют щеки, а частота моргания увеличивается с 10 до 50 раз в минуту. Это так называемые микросигналы, которые невозможно контролировать, но заметить их могут только специально подготовленные люди или очень восприимчивые к внешним раздражителям индивиды.

Например, во время проведения допроса подозреваемого на него направляют лампу освещения, чтобы четко видеть его лицо. Такие условия способствуют распознаванию лжи и изобличению преступника.

Исследователи также выделяют несколько видов жестов, с помощью которых можно распознать ложь собеседника [8; 9; 38].

Это все тот же *жест прикрывания рта*, когда человек подсознательно старается «прикрыть» произносимые лживые слова. Это может быть один палец руки, несколько пальцев, поднесенный ко рту сжатый кулак или соединенные в замке кисти рук. При этом человек может попытаться оправдать свой жест имитацией кашля или акцентом на наличие якобы у него насморка.

*Жест прикосновение ко рту* – это бессознательная попытка удовлетворить потребность в безопасности. Данный жест достаточно распространен, когда человек испытывает давление извне, но не желает говорить правду. Поэтому он начинает тянуть в рот, что находится под рукой (сигарету, ручку, дужку очков и т. д.).

*Жест прикосновение к носу или его почесывание* – «жест-привязка», который дополняет или усиливает иные невербальные проявления индивида (прикрывание рта, руки на замке). Специалисты установили, что когда человек лжет, то в его организме вырабатываются химические вещества (катехоламины), которые воздействуют на слизистую оболочку носа. Кроме того, умышленная ложь является источником повышенного кровяного давления, и люди от этого начинают краснеть. С этим также связан «эффект Буратино», когда нос начинает чесаться и человек непроизвольно пытается его потереть.



Американские ученые А. Хирш и Ч. Вульф проводили анализ выступления Б. Клинтона перед Большим Жюри во время выдвинутых против него обвинений в интимной связи с его секретарем-референтом М. Левински. Ученые установили, что когда Клинтон говорил правду, он почти не касался носа, но когда лгал – он на мгновение хмурился и каждые четыре минуты касался носа. Было насчитано 26 прикосновений [23].

В этой связи интересным является и такой факт, который установили американские исследователи [33]. Когда мужчина лжет, его член наполняется кровью и увеличивается. Наверное, это один из самых естественных, невербальных «детекторов лжи», который, к сожалению или к счастью, не может быть задействован в практической работе.

*Жест потирание глаз* – это жест, при котором человек как бы старается закрыться от неприятных внешних раздражителей. Его мозг блокирует обработку внешних сигналов, которые могут быть связаны с обманом или сомнениями. При этом мужчины потирают глаза энергично, а женщины – пытаются только легко коснуться нижнего века, а их взгляд почти всегда направлен в сторону.



*Жест потирание мочки уха* – это попытка блокады услышанного. Вариант детского жеста, при котором ребенок прикрывает уши обеими руками. Человек может испытывать и сильную тревогу из-за услышанного или того, что только предстоит услышать. Однако этот жест имеет и иную интерпретацию. Так, в Италии потирание уха означает, что мужчина склонен к гомосексуализму или выглядит достаточно женственно.

*Жест почесывание шеи* – жест, который свидетельствует о том, что человек испытывает сомнения или неуверенность. Особенно показателен этот жест, когда слова ему противоречат. Например, когда собеседник говорит: «Я очень хорошо вас понимаю», но при этом почесывает свою шею, то это говорит о том, что он и понятия не имеет, что у вас происходит.

*Жест оттягивание воротничка* – жест, при котором собеседник нервничает, поскольку опасается своего разоблачения. Его обман усиливает потоотделение, ему кажется что жарко, а на самом деле он просто боится правды.



*Жест поглаживания подбородка* – это невербальный сигнал о том, что собеседник настроен принять определенное решение. Но это решение скорее будет иметь негативные последствия, нежели позитивные. Люди, которые более самокритичны, хлопают себя, как правило, по лбу, тем самым давая понять, что они открыты и честны.

У неискреннего человека руки часто находятся вблизи рта и этому есть объяснение, проистекающие из детства – дети всегда прикрывают рот рукой, если говорят неправду. Разновидностью этого жеста является подпирание кулаком руки челюсти или подбородка, с направлением указательного пальца вверх к виску. Голова, как правило, наклонена в сторону и такое «искривление» шеи или корпуса может указывать на соответствующую кривизну или неискренность мыслей собеседника.

Специалисты также считают, что о степени искренности партнера по общению можно судить по изменению степени свободы и амплитуды его движений. Если человек крайне сдержан и скован, будет велика вероятность того, что также он сдерживает и свои мысли, не искренен и закрыт для общения [9].

### **Основные понятия и термины**

Автономия, взгляд, гнев, жесты, интерес, кинесика, кинесические движения, мимика, такесика, тактильно-кинестетическая система, тактильные отвращение, ощущения, пантомимика, печаль, поза, походка, прикосновения, презренье, радость, смущение, страдание, страх, стыд, удивление, физиогномика, эмоциональные мимические реакции, ярость.

### **Вопросы для когнитивной рефлексии**

1. Какая область научного знания изучает различные формы прикосновений и влияния иррациональных раздражителей на тело человека?
2. Какие типы прикосновений выделяются специалистами в области невербального общения?
3. Что изучает такая наука, как автономия?
4. Какие виды рукопожатий выделяют специалисты и, в чем состоят их особенности?
5. Кто из ученых считает, что поцелуй является одним из тактильных проявлений человека, который направлен на выбор подходящего сексуального партнера?
6. Какие виды прикосновений выделяет Н. Хеслин и, что им было положено в основу собственной классификации?
7. Какие особенности прикосновений отмечают специалисты в кроскультурных исследованиях?
8. Какие существуют способы жестикюляций и, как они интерпретируются?
9. В чем состоит предназначение мимики?
10. Какие существуют наиболее распространенные эмоциональные мимические реакции человека?
11. Почему улыбку человека необходимо рассматривать в контексте определенной социальной ситуации?
12. Какие существуют виды жестов, с помощью которых можно распознать ложь собеседника?
13. Как по мимике лица определить неискренность партнера по общению?

14. О чем свидетельствует неконгруэнтность вербальных и невербальных сигналов индивида?

15. Какие жесты имеют социокультурные особенности?

### Использованная литература

1. Алексейчук І. С. Невербальне спілкування в навчанні та соціалізація особистості / І. С. Алексейчук // Соціалізація особистості : зб. наук. пр. – К. : НПУ ім. М.П. Драгоманова, 1999. – Вип. 3. – С. 10-18.

2. Анохин П. К. Избранные труды. Теория функциональных систем. / П. К. Анохин. – М. : Наука, 1977. – 380 с.

3. Аронсон Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме / Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. – СПб. : прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. – 560 с.

4. Айслер-Мертц К. Язык жестов / Карл Айслер-Мертц. – М. : «Эксмо», 2001. – 184 с.

5. Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов / В. Биркенбил. – [пер. с нем. А. Логвиновой] – СПб. : «Речь», 1997. – 324 с.

6. Бэндлер Р. Из лягушек — в принцы / Р. Бэндлер, Дж. Гриндер. – Новосибирск : Изд-во Новосибирского ун-та, 1992.

7. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации / И. Н. Горелов. – М. : Знание, 1980. – 104 с.

8. Изард К. Э. Психология эмоций / Кэррол Э. Изард. – СПб. : Питер, 2008. – 464 с. – (Серия «Мастера психологии»).

9. Ильин Е. П. Психология зависти, враждебности, тщеславия / Е. П. Ильин. – СПб. : Питер, 2014. – 208 с. – (Серия «Мастера психологии»).

10. Кнапп М. Л. Невербальные коммуникации / М. Л. Кнапп. – М. : Просвещение, 1978. – 110 с.

11. Колшанский Г. В. Паралингвистика / Г. В. Колшанский. – УРСС Эдиториал, 2005. – 96 с.

12. Королько В. Г. Основы публичной речи / В. Г. Королько. – М. : «Рефл-бук», К. : «Ваклер», 2001. – 528 с.

13. Крейдлин Г. Е. Мужчины и женщины в невербальной коммуникации / Г. Е. Крейдлин. – М. : Язык славянской культуры, 2005. – 224 с.

14. Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика: язык тела и естественный язык / Г. Е. Крейдлин. – М. : НЛО, 2004. – 289 с.

15. Крижанская Ю. С. Грамматика общения / Ю. С. Крижанская, В. П. Третьяков. – М. : ЭКСМО, 1999. – 623 с.

16. Лабунская В. А. Невербальное поведение / В. А. Лабунская. – Р-на/Д : Изд-во Ростовск. ун-та, 1986. – 135 с.
17. Лабунская В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание / В. А. Лабунская. – Ростов-на-Дону : «Феникс».1999. – 592 с.
18. Леонтович О. Введение в межкультурную коммуникацию / О. Леонтович. – М. : Гнозис, 2007. – 368 с.
19. Леонтьев А. А. Язык и речевая деятельность в общей и педагогической психологии: [Избранные психологические труды]. / А. А. Леонтьев. – М. : МОДЭК, 2001. – 448 с.
20. Макклелланд Д. Мотивация человека / Дэвид Макклелланд. – СПб. : Питер, 2007. – 672 с.
21. Мартин Р. Психология юмора / Род Мартин. – [пер. с англ. Л. И. Куликова]. – СПб. : Питер, 2009. – 480 с. – (Серия «Мастера психологии»).
22. Мудрая О. В. Функции невербальных компонентов в системе языка: на материале сравнения рус. яз. с англ. : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.20 / Ольга Васильевна Мудрая. – М. : РГБ, 2002. – 190 с.
23. Невербальное общение. Полное руководство / Марк Нэпп, Джудит Холл. – СПб. : прайм – ЕВРОЗНАК, 2007. – 512 с.
24. Нефедов А. Боги зажигают. Жизнь как мегашоу / А. Нефедов. – Минск : «Попурри», 2008. – 248 с.
25. Пиз А. Новый язык телодвижений. Расширенная версия / Алан Пиз. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2007. – 416 с.
26. Пирожков В. Ф. Криминальная психология / В. Ф. Пирожков. – М. : «Ось-89», 2001. – 704 с. – (Издание учебное «Юридическая психология»).
27. Поваляева М. А. Невербальные средства общения / М. А. Поваляева, О. А. Рутер. – Ростов на Дону : Феникс, 2004. – 352 с.
28. Райх В. Сексуальная революция / Вильгельм Райх. – СПб. : Питер-Ком, 1997. – 352 с.
29. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии : в 2-х т. / С. Л. Рубинштейн. – М. : Педагогика, 1989. – Т. 1. – С. 57-68.
30. Социальная психология / Ш. Тейлор, Л. Пипло, Д. Сирс. – СПб. : Питер, 2004. – 767 с.
31. Тинберген Н. Поведение животных / Николас Тинберген. – М. : Мир, 1985. – 192 с.
32. Третьяченко В. В. Феноменология запаха и обоняния (социально-психологический аспект). / В. В. Третьяченко, С. А. Гарькавец. – Луганск : Знание, 2007. – 150 с.

33. Фрейд А. Детская сексуальность и психоанализ детских неврозов / А. Фрейд, З. Фрейд. – СПб. : В.-Е Институт Психоанализа, 1997. – 387 с.
34. Хьюбер Ч. Первое впечатление. Язык мимики и жестов / Ч. Хьюбер. – М. : Аст-Пресс, 2006. – 188 с.
35. Шиффман Х. Р. Ощущение и восприятие / Х. Р. Шиффман. – СПб. : Питер, 2003. – 928 с.
36. Штейнбах Х. Э. Психология жизненного пространства / Х. Э. Штейнбах, В. И. Еленский. – СПб. : Речь, 2004. – 239 с.
37. Журнал «Фокус». – № 10. – 7 марта 2008 г. – С. 62.
38. Экман П. Психология лжи / Пол Экман. – СПб. : Питер, 2006.
39. Энциклопедия психологии. Жесты (gestures) [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу : <http://www.sexualdysfunction.ru/244.html>
40. Argyle M. Bodily communication / Micle Argyle. – Methuen, 1975. – P. 225.
41. Bettelheim B. Le poids d'une vie. Essais-souvenirs. / Bruno Bettelheim. – Paris : Robert Laffont, 1991. – 343 p.

## РАЗДЕЛ 3

### ПОНЯТИЕ ОБОНЯНИЯ И ЗАПАХА

#### 3.1. Обоняние человека и особенности обработки ольфакторной информации

Из всех ощущений ни одно так не связано с эмоционально-чувственным тонусом человека, как обоняние. При этом С. Рубинштейн отмечал, что обонятельные ощущения возникают при проникновении в нос вместе с вдыхаемым воздухом молекул различных веществ [27].

Почти всякое обонятельное ощущение соотносится с приятным или неприятным, вызывает резко положительную или резко отрицательную эмоциональную реакцию. Действительно, мы поглощаем упоительные запахи и убегаем от нестерпимо неприятных.

Существуют запахи, которые отражают все известные человеческие эмоции, даже запахи ненависти, ревности, обиды. Ученые отмечают наличие специальных феромонов тревоги и страха, которые люди посылают во внешнюю среду. Поэтому животные с высокоразвитым нюхом неодинаково реагируют на людей. На одного нападают, на другого предостерегающе рычат, щетинятся, а к третьему ластятся.

Даже фантасты не смогли обойти стороной обоняние как жизненно важный вид ощущения. Так, в фильме «Терминатор» собаки по запаху отличали киборгов от людей и тем самым вовремя предупреждали последних о надвигающейся опасности. Видимо запах-обоняние – это последний форпост, который и в будущем трудно будет «синтезировать» в смысле полного «очеловечения металла» или создания так называемого «совершенного электронного носа».

Таким образом, обоняние является одним из средств обработки невербальной информации. И чем выше уровень его развития, тем чувствительнее человек к обработке таких невербальных сигналов, как запахи.

В условной классификации ароматерапии (реже – ароматотерапии) – науки о методах использования природных эфирных масел и других летучих ароматных веществ (ЛАВ) – людей по уровню развития обоняния подразделяют на следующие типы.

*Макросматики* – это те, у которых наблюдается тонкое обоняние и они способны улавливать не только чистые запахи, но множество их оттенков. Им необходимо минимум дозировки и немного времени, чтобы прочувствовать силу и глубину запаха.

*Микросматики* – им требуется некоторое время, чтобы различить близкие по составу ароматы, но они с трудом улавливают их оттенки. Это большинство людей, которые составляют условную норму.

*Аносматики* – те, кто совсем не чувствует запахов. Но, людей страдающих аносмией (потерей обоняния), в мире очень мало.

На бытовательском уровне многие считают, что запах человека – это запах его пота. В действительности пот не имеет запаха. Запах же возникает в силу существования у человека особых микроорганизмов, которые перерабатывают пот в жир. Настоящий запах – это продукт деятельности особых желез, которые расположены под мышками, вокруг сосков, на голове, около глаз, вокруг ануса и в паховой области. Выделяемый ими маслянистый секрет имеет запах мускуса, который, например, у женщин во время критических дней или в состоянии сексуального возбуждения усиливается.

Считается, что, будучи в возбужденном состоянии, мы можем обнаружить наличие мускуса, даже если его разбавить в отношении 1 на 8000000 частей.

Обонятельная сфера руководит нашим поведением в области бессознательного, и потому она работает так эффективно, что мы просто не замечаем, не осознаем многих наших поступков. Тем более, что обонятельный импульс доходит до мозга намного быстрее, чем, например, болевой. Женщины, которым в роддоме пытались подменить младенцев, по запаху определяли нарушения. А новорожденные, не видя и не слыша матери, могут отличить ее от любого другого человека именно по запаху.

Ламаистские монахи, с детства воспитывавшиеся в тибетских монастырях, имели такое тонкое обоняние, что могли не только определить по запаху возраст, пол, характер человека, диагностировать его заболевания, но и выяснить даже родство отдельных людей.

Антропологи, которые изучали жизнь племен Новой Гвинеи, отмечали, что у некоторых из них есть обычай: когда кто-то хочет выразить свое дружеское расположение уходящему, он проводит у него рукой под мышкой, затем нюхает руку и втирает его запах в свою руку. Не похоже ли это на то, что мы можем наблюдать и в нашей жизни? Так, когда нас приветствует за руку высокопоставленный руководитель (генерал, премьер-министр, президент) то бытует мнение, что эту руку не следует мыть долгое время, ибо флюиды, которые были переданы при рукопожатии, могут принести удачу в будущем. Известно также, что филиппинские любовники, которым предстоит долгая разлука, традиционно обмениваются ношеной одеждой, чтобы как можно дольше чувствовать запах любимого человека [22].

Запахи и среда жизнедеятельности человека достаточно взаимосвязаны между собою. Это наиболее древний информационный канал между человеком и окружающим его миром.

Вместе с тем ученые полагают, что 90% всей информации человек получает по зрительному каналу и только 2% по обонятельному [36].

Однако мы контролируем информацию, получаемую по зрительному каналу, а информация, которая поступает через обонятельную систему, нами не осознается. Запахи воздействуют на наши эмоции, возбудимость нервной системы, работу внутренних органов, на мозговые процессы. Неприязнь или дружелюбное отношение к человеку могут быть связаны с его запахами. Но в том-то и дело, что бывает очень трудно преодолеть возникшую неприязнь, так как правильная атрибуция эмоции в данном случае практически невозможна.

Российская исследовательница невербального поведения В. Лабунская отмечает, что система запахов или ольфакторная система отражения, являясь безусловным невербальным индикатором индивидуума, может служить дополнительной характеристикой складывающегося образа. Она отмечает: «С незапамятных времен известна «культура запахов» как специфическое средство социальной стратификации, как источник межличностных контактов, как характеристика функционально-ролевых отношений индивида, как способ идентификации, установления тождества, принадлежности к одной микро – или макрогруппе» [12, с. 97]. Кроме того Лабунская считает, что система запахов не обладает такой дифференцирующей силой, как кинестетическая, просодическая, такесическая структуры невербального поведения потому, что обоняние в общении, во взаимодействии людей имеет несколько пониженное значение, чем та же оптическая или акустическая системы отражения. По ее мнению, ольфакторная система проявляет свою дифференциальную силу только при весьма специфических обстоятельствах. Например, в «... ситуации социальной, сенсорной изоляции, в контексте определенных типов взаимодействия (интимного общения между мужчиной и женщиной, ухода матери за ребенком, в ситуации врач – больной и т. п.)» [12, с. 97].

Исследователь высказывает мнение, что психология сегодня, к сожалению, не располагает исчерпывающими данными о том, как влияют особенности запаха индивида на формирование образа и понятия о нем. Система запаха мало изучена и в контексте невербального поведения. Большинство выводов о влиянии пола, возраста, социального статуса, типа взаимодействия на роль и значение запахов в общении сделаны в результате личных наблюдений психологов или исходя из обыденного опыта.

Специалисты указывают на превосходство женщин в распознавании невербальных сигналов, в том числе и ольфакторных, перед мужчинами [31]. То есть, имеют место гендерные различия в проявлениях обонятельных ощущений. Например, американские исследователи давно заметили, что женщины-полицейские, сидящие в засаде, немного

раньше чувствуют воров-взломщиков, чем полицейские-мужчины. Какие же причины данного феномена? На этот счет имеется несколько объяснений.

Во-первых, женщины обладают генетически «запрограммированной» чувствительностью к невербальным сигналам, которая обусловлена их важной ролью в понимании потребностей, не владеющих речью новорожденных.

Во-вторых, женщин с детства приучают быть специалистами в эмоциональных вопросах, в результате чего они приобретают большой опыт в невербальном общении.

В-третьих, на развитие обонятельных рефлексов влияют взаимоотношения между индивидами. Имеется в виду то, что, согласно гипотезе подчинения американского ученого А. Снодграсса, люди, которые обладают меньшей властью, а ими, как правило, чаще оказываются женщины, обращают больше внимания на эмоции людей, которые такой властью обладают. Это объяснение подтверждается результатами исследований, показывающими, что, независимо от своего пола, подчиненные более точно оценивают чувства руководителей, чем руководители – чувства подчиненных. Именно подчиненные более точно определяют ароматы, которые исходят от их «боссов», чем кто-либо из посторонних.

Наличием острого обоняния у женщин, видимо, можно пояснить и происхождение женской интуиции. Это особенно интересно, если исходить из того, что женщины достаточно неплохо могут чувствовать наличие определенных качеств у того или иного мужчины. Видимо подсознательно анализируя всю гамму запахов, исходящих от партнера по общению, женщина и выражает свое к нему отношение.

С психологической точки зрения, восприятие запахов является определенным идентификационным механизмом, который помогает человеку распознавать, что является «хорошим или плохим», «приятным или неприятным», «вредным или безобидным», «опасным или неопасным».

Как отмечают специалисты в области социального влияния Ф. Зимбардо и М. Ляйппе, это часть быстродействующей аффективной системы, которая отлично служит животным и не менее успешно служила нашим еще не умевшим говорить предкам, шансы которых на выживание зависели от способности быстро идентифицировать объекты и делить их на две категории: либо объект, скорее всего, доставит удовольствие (тогда подходи и спокойно наслаждайся), либо, похоже, что объект опасный (тогда удирай со всех ног) [6].

Склонность к автоматическим аффективным реакциям у людей существует и по сей день. Скорость и простота данных проявлений имеют жизненно-важное значение в нашем сложном и противоречивом мире. Поэтому оснащенность человека нейронными и сенсорными механизмами, которые позволяют ему быстро реагировать на стимулы

чувствами еще до того, как он можем выразить их словами, а значит, и осознать их, является дополнительным условием его высокого уровня выживаемости. Мы можем уловить прекрасный запах кофе и начать пить его, и только затем станем разбираться в сортовой его принадлежности и тем более в его названии.

Как заметил зарубежный специалист в области социальной психологии Р. Зайноц, «предпочтения не требуют умозаключений». «Человеческий мозг и органы чувственного восприятия состоят из двух относительно самостоятельных систем, одна из которых предназначена для мышления, а другая – для чувствования. Пока первая система старательно и сложно трудится, разбираясь, что к чему, вторая система – аффективная – может быстро и эффективно «прочувствовать» поступающий стимул» [цит. по 6, с. 277].

На человека может воздействовать не только непосредственный запах, но и слово, которое за ним стоит. Не секрет, что слова сильно действуют на воображение, а название того или иного запаха может вызывать вполне определенные ассоциации. Так, например, люди иногда воспроизводят такие метафоры, как «жареным запахло», «запах измены», «запах крови» и т. д. Эти метафоры, несомненно, вызывают определенные настроения у людей. А, если говорить о массовости восприятия и непосредственно рассматривать функционирование массового сознания, о чем в свое время говорили Г. Лебон, Г. Тард, Э. Фромм, С. Московичи, Д. Ольшанский и др., то становится понятным, как политики и военные могут спровоцировать кровавые конфликты, ввергнув людей в психологический шок, запустив невидимые механизмы внутривидовой агрессии [13; 15; 18; 21; 33].

Э. Фромм [33] рассматривая внутренние конфликты личности, обратил внимание на наличие сочетания определенных черт, которые придают ей психопатологическую направленность. Так, им было отмечено, что человек проявляющий интерес к темам смерти одновременно интересуется темами болезни, похорон, некрологов и т. д., преклонение перед скоростью и мощью сочетается с потребностью в тотальном контроле, а человек, который имеет склонность к неярким, темным тонам и неспособен улыбаться испытывает тягу к дурным запахам.

Дж. Гриндер и Р. Бендлер [1] – создатели теории нейролингвистического программирования – указывали на то, что у человека имеется три основных входных канала, через которые он получает информацию об окружающем мире. Это зрение, слух и кинестетическое чувство или комплекс ощущений – осязание, обоняние, положение тела в пространстве и т. п. У каждого человека имеется свой доминирующий канал или репрезентативная система, которая и помогает ему познавать окружающий мир.

В контексте рассматриваемой проблемы именно в общении с кинестетиком необходимо особое внимание акцентировать на том, что он чувствует, ощущает или мог бы

почувствовать и ощутить. Отсутствие такого акцента может привести к непониманию и неэффективности общения. При этом надо отметить, что В. Лабунская выделяет ольфакторные ощущения в отдельную систему отражения невербального поведения человека и в его структуре, «систему запахов, через такесику, связывает с тактильно-кинестезической системой» [12, с. 87].

По мнению исследователя, такесическая структура невербального поведения личности в большей мере, чем другие (экстралингвистическая, просодическая, кинестетическая) структуры, выполняет в общении функцию индикатора статусно-ролевых отношений, символа степени близости общающихся и поэтому неадекватное использование человеком такесической структуры невербального поведения может привести к многочисленным конфликтам в общении.

Однако несомненным является одно – усиление обоняния как такового у одного партнера и игнорирование этого другим создает непреодолимые барьеры в общении и приводит к серьезному взаимному непониманию. Ведь запах говорит про нас то, что мы сами о себя боимся, как узнать, так и сказать.

Специалисты-имиджмейкеры также отмечают важную роль запахов в построении эффективного имиджа [7; 8; 23]. Как известно, под *имиджем* понимают «... определенный образ личности или социального института, который существует в массовом сознании. Он может быть более или менее адекватным реальному объекту, однако, в определенной степени, является реальностью в общественном сознании» [21, с. 190].

Вместе с тем, имидж это и определенное впечатление о человеке, осязаемый образ. Именно он создается из восприятия человека человеком при помощи пяти органов чувств. То есть из того, что он видит, слышит, чувствует, трогает и обоняет (вдыхает). Если первые четыре проявления более-менее изучены, то роль запахов в структуре имиджа личности пока еще остается «terra incognita».

Имиджмейкеры в целом не возражают против особой роли запахов в формировании имиджа, поскольку соглашаются с тем, что обоняние является самым уязвимым участком в системе человеческого восприятия. Они отмечают, что запах является мощным средством влияния, поскольку действует на бессознательном, инстинктивном уровне. Часто некоторые эстрадные артисты, выходя на сцену, используют очень большое количество парфюма, для того чтобы его запах достигал не только первых рядов партера, но еще формировал образ кумира. Однако, ввиду недостаточности изученности этого феномена, роль запаха в формировании имиджа человека ставится специалистами-имиджмейкерами на пятое место после имени, личных чисел, цвета, стиля одежды [7].

Имиджмейкеры считают, что на переговорах деловых партнеров самым предпочитаемым запахом будет запах чистоты (в силу безопасности), а не дорогой запах [23]. Как правило, выигрывает тот из партнеров, который, используя их вместе, вызывает у противоположной стороны желание «принюхаться» к себе, что, в свою очередь, сокращает деловую дистанцию и трансформирует партнерские отношения в более открытые, доверительные и эффективные.

Некоторые исследователи в области психологии делового общения отмечают, что если человек хочет соответствовать положению уважаемого руководителя, его запах должен быть едва заметен [32]. Более того, специалисты отмечают, что для деловой обстановки больше подходят легкие ароматы и лучше всего воспринимаются так называемые «зеленые» запахи: хвойный, травяной, полынный, свежих зеленых яблок и т. д. В торжественной же обстановке мужчины будут более привлекательными если от них исходит все тот же «зеленый» аромат, а у женщин очарование станет многограннее, если их духи будут напоминать естественный и дорогой запах цветов табака и красного мака [32].

На запахи, как и на любое другое проявление человеческой активности, влияет феномен моды. О. Вайнштейн отмечает, что отношение к аромату во многом задает парфюмерная мода, а ее движущие силы выступают новизна и престиж [12].

Известный советский психолог Б. Парыгин [20] определяет понятие «мода» как специфическую и весьма динамическую форму стандартизированного массового поведения, возникающего преимущественно стихийно, под влиянием доминирующих в обществе настроений и быстро изменяющихся вкусов, увлечений и т. д.

Еще один российский ученый Д. Ольшанский считает, что «... в основе феномена моды лежит не единый и постоянный, а многообразный и переменчивый психологический механизм, который работает по принципу подражания – заражения» [18, с. 273]. Поэтому модный запах не менее важен, чем модный костюм и учет того, что является престижным, утилитарным, эстетичным и т. д. – залог конструктивности и продуктивности в установлении межличностных отношений.

В связи с изложенным нам представляется важным рассмотреть проявления запахов в контексте так называемой проблемы конформизма (конформности) индивида.

Социальные психологи давно пытаются определить, каким образом окружающие человека люди и группы влияют на его поведение, то есть выявить феномен, который является универсальным принципом функционирования социальных групп. В результате проведенных экспериментов выдающихся психологов Музафера Шерифа, Соломона Аша и Стенли Милгрэма такой феномен был эмпирически установлен и им оказался конформизм [31].

Под *конформизмом* (от лат. *conformis* – подобный, похожий, схожий) принято понимать приспособление, пассивное принятие существующего порядка вещей, доминирующего мнения и т. п. Конформность представляет собой тенденцию изменять убеждения или поведение в направлении их соответствия групповым стандартам. Противоположностью конформизму является феномен *нонконформизма* [6].

Исследователями было установлено, что люди проявляют конформность по двум причинам: чтобы не ошибиться, и чтобы нравиться.

Одним из факторов, который приводит к конформности является так называемое *информационное социальное влияние* – это подчинение мнению других людей, которые рассматриваются как источник информации, необходимой, для определения правильного поведения. Мы проявляем конформность, поскольку считаем, что другие люди более точно, чем мы сами, интерпретируют неоднозначную ситуацию и наблюдение за их поведением может помочь нам сделать правильный выбор. Мы бы хотели быть просто правыми в своем мнении и поступках.

Кроме недостатка информации есть и другая причина, по которой мы подчиняемся чужому влиянию. Мы проявляем конформность для того, чтобы другие люди любили и принимали нас. Мы подчиняемся социальным нормам группы, вынуждены разделять ее ценности и убеждения, чтобы не быть отторгнутыми ею.

*Нормативное социальное влияние* – это подчинение неявным или явным правилам, которые имеются в той или иной группе, потому что мы хотим нравиться ее членам или быть принятыми ими. *Нормативный конформизм* приводит к публичному согласию с убеждениями и действиями группы, при котором личное принятие убеждений и действий группы не обязательно.

Хотя такой конформизм и ведет к изменениям во внешнем поведении, индивид может оставаться при своем мнении. Но изменяя собственное поведение с целью соответствовать групповым нормам, мы можем прийти к изменению и внутренних убеждений. Человек может вовлекаться в процесс «*постконформного оправдания*», пересматривая свои прежние взгляды и конструируя новую интерпретацию ситуации, согласующуюся с конформным поведением.

Если рассматривать запахи как определенный вид информации, то можно предположить, что многие люди принимают те или иные одоранты, доверяясь исключительно мнению других. То есть запахи, которые мы зачастую ощущаем и дифференцируем как хорошие или плохие могут таковыми и не являться. В данном случае срабатывает эффект *информационного конформизма* и мы следуем мнению большинства.

Показательным в этом плане является выбор тех или иных парфюмов. Например, наверно, нетрудно поставить себя на место какого-либо делового партнера, который мог бы оказаться в ситуации, когда ему навязывают аромат, который ему неприятен, но который якобы, несомненно, может способствовать успеху на деловых переговорах.

В другом случае мы можем наблюдать проявления «нормативности запаха» и соответственно проявление нормативного конформизма. Это когда запах может стать нормой. Имеется в виду установление единых стандартов ароматизации и всего того, что с этим может быть связано. Человеку может быть навязан некий условный «запаховый бренд» или «запаховый стандарт». В этом случае, если он заинтересован в социальной группе, в которой находится, он с ним будет считаться. Но останется не решенной проблема индивидуального ощущения. И это, несомненно, может сказаться на продуктивности и эффективности его деятельности.

Другой стороной негативного влияния запахов может быть и «ольфакторный нонконформизм». Человек сознательно проигнорирует мнение других в группе и постарается навязать им свой аромат. Это также является достаточно распространенным проявлением. Так, например, в учреждениях и фирмах можно наблюдать «ольфакторные конфликты», когда более молодые сотрудники, следуя моде унисекс, вступают в «противостояние» со старшими, более консервативными коллегами, результатом которых становится снижение эффективности деятельности всего трудового коллектива.

Навязывание запахов и попытки влияния через них на мнение или поведение людей могут принимать самые причудливые формы. Об этом будет сказано несколько ниже. Однако следует учесть один аспект. Ощущение запахов имеет особенности, которые проявляются в возрастных, полоролевых, социально-статусных, профессиональных и национальных принадлежностях того или иного человека.

Ценным, на наш взгляд, является опыт, который проделали британские парфюмеры, с целью изучения стимулов желаемых влечений с помощью положительных ассоциаций. Они полагали, что традиционные ароматы духов слишком абстрактны и неопределенны, что не позволяет установить четких положительных ассоциаций. Поэтому они решили разработать особые духи, которые имитировали бы запахи свежее испеченных булочек, спелых фруктов и парного молока. Для мужчин специально были созданы духи с запахом копченой семги и бифштекса. Однако апробация новой продукции была безуспешной. Мужчины и женщины, которые выступали в качестве испытуемых, при встрече впадали в крайнее недоумение. О взаимном влечении никто из них и не помышлял. Вывод был однозначным – взаимная притягательность никак не связана с пищеварительными ассоциациями [22].

Вместе с тем, исследователи отмечают, что положительные ассоциации все же имеют место и они естественного происхождения. Поэтому с целью установления невербального контакта в системе гендерных отношений необходимо использовать аэрозоли, которые содержат мужской феромон андростерон. Многочисленные эксперименты подтвердили, что этот аэрозоль действительно обладает сексуально-притягательным эффектом и способствует установлению взаимопонимания между полами. Данные эксперименты проводились в контексте обоснования так называемой феромонной концепции сексуальности.

Еще один эксперимент провел Роберт Бэрн, который предположил, что настроение людей улучшается, когда их окружают приятные запахи, и что такое приподнятое настроение делает их более склонными помогать другим. Исходя из сделанного предположения ученый обследовал торговые ряды, в которых он выявил следующую особенность: «посетители изъявляли большую готовность помочь незнакомому человеку (разменять доллар мелкими монетами), когда к ним подходили в местах, где их окружали приятные запахи, в отличие от мест, где запахи были нейтральными» [31, с. 376].

В качестве мест с «приятными запахами» Бэрн обследовал территории рядом с булочными, мини-пекарнями и кафе. В качестве «нейтральных» – выбирались территории, сходные с первыми по количеству прохожих, освещенности и близости к выходам из павильона (например, часть тротуара перед магазином одежды).

В результате эксперимента Бэрн установил, что 57% прохожих соглашались помочь в местах с приятным запахом, в то время как в местах с нейтральным запахом оказывали помощь только 19% прохожих. Это является дополнительным подтверждением того, что запахи могут оказывать непосредственное влияние на направленность поведения людей.

Еще один интересный факт из жизни сегодняшних украинских автомобилистов, в котором центральными элементами выступают запах и обоняние, и, который приобретает свою социальную актуальность является продажа так называемых «утопленных автомобилей» из Европы. Так, последствия наводнений в 2002 и 2013 гг. приводили к большим проблемам украинского авторынка. Автомобили, которые вследствие больших наводнений были утоплены в Австрии, Германии, Чехии и других западноевропейских государствах, через некоторое время поступали на авторынки Беларуси, России и Украины. Продавцы придавали таким машинам товарный вид и выставляли их на продажу как на авторынках, так и в некоторых автосалонах. Но, такой автомобиль изначально не может долго и надежно эксплуатироваться (отказывают в работе основные узлы, электропроводка, тормозная система и т. д.), что и становилось огромной проблемой для его владельца.

Однако, при покупке такого автомобиля (особенно после его «товарного расингирования») сразу трудно установить является он «утопленником» или нет. Но и здесь последним «форпостом», который поможет распознать «утопленника» выступает его запах и развитое обоняние автомобилиста. Поэтому специалисты советуют принохнуть к запаху в салоне, потому что «автомобили-утопленники» пахнут болотом.

### 3.2. Запах и его невербализированный смысл

Так что же такое запах? Как запах воздействует на наши органы чувств? Почему мы способны распознавать гораздо больше запахов и их оттенков, чем звуков? Почему мы так сильно зависим от запахов? Почему они руководят нашими психологическими состояниями? Ответы на эти вопросы пытались найти многие ученые из различных областей научного знания.

Вот, например, как выдающийся ученый-философ Иммануил Кант описывал обоняние: «Какое внешнее чувство самое неблагодарное, без которого, как нам кажется, легче всего обойтись? – Обоняние. Не стоит культивировать или тем более изощрять его ради наслаждений: ведь предметов, возбуждающих (особенно в густонаселенных местностях) отвращение, больше, чем предметов, доставляющих удовольствие; и наслаждение, испытываемое через это чувство, всегда бывает лишь мимолетным и преходящим. Но это чувство имеет немаловажное значение как негативное условие хорошего самочувствия, предостерегающее нас от того, чтобы вдыхать вредный воздух (угар, дурной запах болота и падали) и употреблять в пищу гнилые продукты» [26]. Великий философ не дает определения обонянию или запаху, но он отмечает важность первого для человека.

К сожалению, на сегодняшний день нет общепризнанных определений обоняния и запаха, и данная проблема остаётся во многом до конца не изученной. Но обратимся к классическим определениям.

С. И. Ожегов даёт следующее определение запаху: «Свойство веществ, воспринимаемое обонянием» [17, с. 185].

В психологическом словаре *запах* определяется как ощущение, обусловленное действием летучих пахучих веществ на рецепторы (специальные обонятельные колбочки) слизистой оболочки носовой полости. И обычно запах характеризуют веществом, которое вызывает данное ощущение [24].

Такие же ощущения принято называть обонятельными или ольфакторными (от лат. *olfactus* – обоняние). При этом ольфакторными проявлениями называются естественные и искусственные запахи человека, запахи окружающей среды [32]

В целом же, *обоняние* – это вид химической чувствительности (хемотрецепции), способность ощущать и различать пахучие вещества, воспринимаемые как запахи. То есть все то, что мы воспринимаем через орган обоняния, проще через нос, и является запахом [24].

Носовая полость человека делится носовыми раковинами на три носовых хода. Когда мы спокойно дышим, то воздух проходит по среднему и нижнему ходам. И только очень небольшое количество воздуха попадает в верхний ход. Но если сделать специальное нюхательное движение (принюхаться), то воздушный поток, образуя вихри в носовых полостях, попадет в верхний ход. В слизистой оболочке этого хода расположен орган обоняния – скопление обонятельных клеток. У взрослого человека площадь обонятельной области равна примерно 480 мм<sup>2</sup>.

Носовая перегородка делит носовую полость на две ноздри, а обонятельный эпителий – на два участка («островка»). Наличие двух носовых проходов усиливает остроту восприятия запахов, так как благодаря им при каждом втягивании воздуха носом рецепторная система получает через две ноздри две отдельные «пробы», содержащие пахучее вещество. Более того, две ноздри так же помогают в локализации источника запаха, как два уха – в локализации источника звука [35].

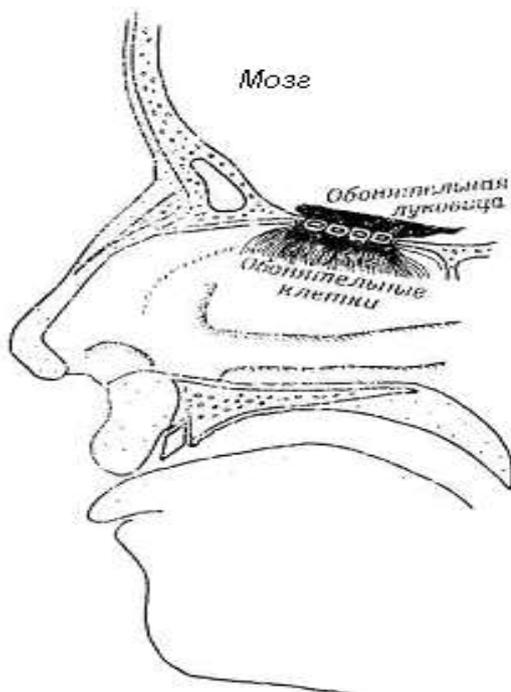
Надо отметить, что людей с правильным внутренним строением носа всего 7% в мире. У остальных имеются какие-то серьезные нарушения, которые, так или иначе, сказываются на качественной стороне обоняния [30].

Обонятельные рецепторы, которые называются обонятельными клетками, находятся в слизистой оболочке по обе стороны от носовой перегородки, в верхней части носовой полости. Рецепторы обоняния представляют собой относительно длинные и узкие, колоннообразные клетки, окруженные пигментированными, поддерживающими клетками (см. рис. 3.1 и 3.2).

Обращает на себя внимание, тот факт, что человек имеет около 10 млн. обонятельных рецепторов, а, например собака – примерно в 20 раз больше, чем и объясняется ее феноменальный нюх и способность идти по следу [35].

На одном конце обонятельной клетки имеется утолщение, от которого отходят *обонятельные реснички*, погруженные в жидкость, покрывающую слизистую оболочку обонятельного эпителия. Имеется предположение, что обонятельные реснички, непосредственно связанные с ними дендритные узелки и слизь являются структурами,

играющими роль рецепторов запахов, и осуществляют начальную стадию трансдукции [73].



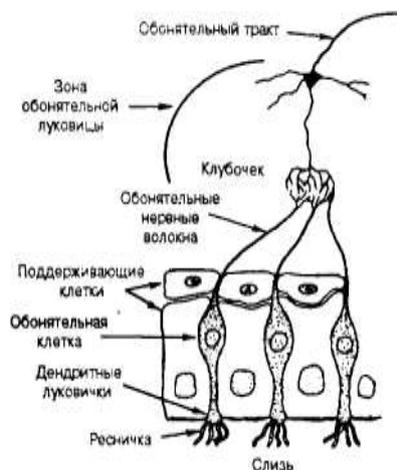
**Рис. 3.1. Расположение обонятельных клеток в верхней части носовой полости. (Источник: Райт Р., 1966)**

Специалисты также полагают, что в состав слизи входит и связующее вещество – особые обонятельные белки, которые таким образом взаимодействуют с молекулами одорантов, что делает возможным проникновение последних через слизь и их контакт с обонятельными рецепторными клетками. Обонятельные связующие протеины поглощают одоранты, которые попадают в носовую полость и концентрируют их на обонятельных рецепторах.

Обонятельные нервные волокна, являются нитевидными нервными окончаниями, которые связываются с обонятельной луковицей мозга через синоптическую структуру, называемую клубочком. Нервные волокна, которые отходят от разных таких клубочков, встречаются в обонятельной луковице и в виде обонятельных трактов подходят к другим участкам головного мозга.

Рецепторные обонятельные клетки превращают химическую энергию стимула (запаха) в нервный импульс. В качестве проводников возбуждения они через нервные обонятельные волокна передают эти импульсы обонятельному участку мозга. Согласно

одной из точек зрения, «... двойственная функция клеток, которая свойственна относительно примитивным нервным системам низших позвоночных, является отражением эволюционного пути развития обонятельной системы и его наследием» [35, с. 740].



**Рис. 3.2. Гистологический срез обонятельного эпителия. На рисунке показаны дендритные узелки и обонятельные реснички, погруженные в слизь. Полагают, что все эти структуры вместе и являются рецепторами запахов, осуществляющими начальную стадию нейронной трансмиссии. (Источник: Шиффман Х., 2003).**

Обонятельная луковица посылает нейронные импульсы в несколько зон головного мозга. Одна из этих зон – таламус, который связан с лобной долей коры головного мозга. При этом обонятельная луковица взаимодействует и с некоторыми отделами лимбической системы (зоной, которая имеет непосредственное отношение к обработке информации, связанной с памятью и эмоциями).

Существует мнение, что чем активнее человек дышит носом, то есть сильнее втягивает воздух или принюхивается, тем больше поверхность обонятельного эпителия охватывается пахучим веществом. На самом же деле для этого не требуется никаких специальных усилий и вполне достаточно нормально дышать. Все очень просто – «один естественный вдох несет в себе столько же информации о присутствии запаха и его интенсивности, сколько и семь или более вдохов» [35, с. 741].

Интересным является и тот факт, что обонятельная система и ее рецепторные клетки достаточно гибко реагируют на естественные структурные различные изменения нейронных процессов. Так, продолжительность жизни обонятельного нейрона составляет 4-8 недель, и к возрождению способны даже те клетки, которые пострадали или были разрушены в результате травмы или чрезмерного раздражения химическими веществами. Возможно,

обонятельные клетки являются единственными сенсорными нейронами взрослого млекопитающего, которые способны замещаться новыми нейронами.

Для распознавания запахов вся обонятельная система задействует около 1000 генов или примерно около 3 процентов всего человеческого генома. Человек способен обнаруживать до 10 000 индивидуальных ароматов и способен все их запомнить, причем с первого раза [26].

Однако для этого пахучее вещество должно обладать некоторыми обязательными свойствами, чтобы мы могли улавливать его запах. Так, цитрусовые сильно пахнут потому, что с их поверхности непрерывно «отлетают» молекулы, которые вместе с воздушным потоком и попадают в нос. Камень и железо не пахнут, поэтому мы и не улавливаем их запаха. Кроме того, пахучее вещество должно растворяться в воде, так как поверхность слизистой оболочки носа является влажной и жировой.

Как происходит распознавание запахов или как кодируется информация о природе одоранта, специалисты со стопроцентной уверенностью, не могут установить и по сегодняшний день. Однако были высказаны многие предположения. Согласно одному из них, в основе распознавания запаха лежит пространственный паттерн нейронной активности, который возникает в обонятельной луковице, то есть информация о природе запаха кодируется паттерном импульсов многих рецепторных клеток, чувствительность которых различна. Это предположение принадлежит физиологу Дж. Коеру, который сделал вывод о том, что имеется группа рецепторных клеток, каждая из которых чувствительна к большому числу различных одорантов, причем нейронные активности этих групп взаимно перекрываются. Следовательно, стимуляция одним пахучим веществом может активировать какую-либо группу рецепторных клеток, нейронная активность которых соответствует определенному паттерну или профилю нейронной активности, которая характерна именно для этой группы рецепторов. Стимуляция другим одорантом активирует другую группу рецепторных клеток, часть из которых может также отреагировать и на первый стимул, то есть одни и те же рецепторные клетки в различных сочетаниях с другими рецепторными клетками могут участвовать в кодировании информации о разных одорантах [35].

На основании этого можно утверждать, что нет специализированных обонятельных клеток, которые как бы «настроены» на восприятие запаха розы или кофе, и отличных от клеток, кодирующих информацию о запахе сирени или пота. Распознавание запаха зависит от паттерна нейронной активности групп обонятельных клеток, возникающего в клубочках обонятельной луковицы. Различным одорантам соответствуют надежные и характерные паттерны нейронной активности в обонятельной луковице.

Необходимо отметить, что изменения интенсивности запаха (дифференциальный порог) оценивается людьми довольно грубо: наименьшее воспринимаемое различие в силе запаха составляет 30-60% от его исходной концентрации. А адаптация в обонятельной системе (обонятельная адаптация) происходит сравнительно медленно (десятки секунд или минуты) и зависит от скорости потока воздуха над обонятельным эпителием и от концентрации пахучего вещества [25].

Обоняние это одновременно и непосредственное, и самое мимолетное ощущение. Восприятие запаха вначале происходит очень остро, а затем постепенно ослабевает, то есть наблюдается притупление этого ощущения. Это происходит, когда мы ощущаем один запах либо в течение долгого времени, либо когда устаем от запаха. Последнее проявляется тогда, когда мы ощущаем очень много запахов, самых разнообразных и в течение короткого времени. Примером может служить нюхание различных парфюмов. Если мы понюхаем три, четыре или более духов подряд, у нас произойдет такой эффект.

При этом согласно психофизическому закону, который устанавливает связь между физическими стимулами и психическими ощущениями и имеет поправочные коэффициенты по отношению к разным анализаторам, для обоняния такое соотношение составляет  $1/4 - 1/3$  [12]. То есть для того, чтобы новый одорант стал доступен для распознавания, его должно быть немногим более 25 – 30 процентов от уже присутствующего. Однако обонятельная система по своей чувствительности значительно превосходит любой лабораторный прибор, предназначенный для обнаружения незначительных концентраций химических соединений.

Поразительным примером обонятельной чувствительности является чувствительность человека к *меркаптанам*, органическим веществам с отвратительным запахом, которые обычно добавляют в лишенный запаха бытовой газ для обнаружения его утечки. Запах меркаптанов обнаруживается даже тогда, когда на 50 триллионов молекул газов, образующих воздух, приходится всего 1 молекула меркаптана. Вторым впечатляющим примером является чувствительность к *скатолу* – веществу, определяющему отвратительный запах фекалий. Например, неприятный запах, источаемый 1 мг скатола, будет ощущаться в помещении, длина, которого равна 500 м, ширина – 100 м и высота – 50 м [35].

При определении остроты обоняния различают порог ощущения (появление «какого-то запаха») и порог распознавания (различение и опознание запаха). Порог ощущения всегда ниже порога распознавания, который зависит также от осведомленности испытуемого о данном запахе.

Пороговые значения, определяемые разными способами, существенно различаются, поскольку зависят от того, как именно одорант предъявляется обонятельной системе. Как отмечают специалисты, «... чрезвычайно низкие пороговые концентрации некоторых

одорантов (например, одного из меркаптанов и мускуса) правильно было бы рассматривать как некие приблизительные данные, поскольку обоняние человека чувствительно к малейшим количествам этих соединений» [35, с. 747].

В табл. 3.1 представлены пороговые концентрации некоторых репрезентативных одорантов.

Следует отметить и тот факт, что на пороговую чувствительность к некоторым одорантам могут влиять пол и гормональная насыщенность индивидуума. Как известно, женщины на разных этапах менструального цикла обладают разной чувствительностью к *эксалтолиду* – синтетическому одоранту с мускусным запахом. Женщинам, которые достигли полового созревания, запах эксалтолида кажется интенсивным, в отличие от тех, кто еще не достиг этого периода. Изучение восприятия эксалтолида мужчинами показало, что из общего числа испытуемых половина оказалась совершенно нечувствительной к нему, а у тех, кто принадлежал ко второй половине, порог чувствительности к этому одоранту в 1000 раз превышал порог половозрелых женщин [35].

Таблица 3.1

**Некоторые репрезентативные пороги  
обонятельной чувствительности\***

<b>Вещество</b>	<b>Запах</b>	<b>Пороговая концентрация**</b>
Метилсалицилат	Хвои	0,100
Амилацетат	Банана	0,039
Масляная кислота	Пота	0,009
Сероводород	Тухлых яиц	0,00018
Кумарин	Ванили	0,00002
Цитраль	Лимона	0,000003
Этилмеркаптан	Тухлой капусты	0,00000066
Ксилол-мускус	Мускуса	0,000000075

\* Источник: Шиффман Х., 2003.

\*\* мг вещества на 1 л воздуха

Максимальная чувствительность к эксалтолиду соответствует максимальному содержанию в организме эстрогенов – женских половых гормонов, что позволило высказать предположение о влиянии этих гормонов на чувствительность к эксалтолиду. В пользу этого предположения свидетельствует и то, что женщины, в организме которых нет эстрогенов по причине удаления яичников, гораздо менее чувствительны к эксалтолиду, чем здоровые

женщины. Однако после введения эстрогенов их чувствительность к экзалтолиду возвращается к исходному уровню и порог чувствительности понижается.

Женщины также более чувствительны, чем мужчины, не только к одорантам с мускусным запахом. Имеются доказательства того, что они превосходят мужчин и в способности идентифицировать некоторые другие запахи (например, те же меркаптаны). По наблюдениям зарубежных специалистов, и память женщин теснее связана с запахами и более эмоциональна, чем память мужчин, и сексуальное поведение женщин в большей степени, чем сексуальное поведение мужчин, зависит от обонятельной информации.

По запаху пота можно идентифицировать пол человека. И снова женщины лучше, чем мужчины справляются с этим заданием. Пол также можно определить и по запаху дыхания, а по запаху подмышек некоторые люди могут определить эмоциональное состояние человека (например, такие чувства, как радость или страх). Но запах может выдавать и мельчайшие оттенки настроения (трусливый пот, яростная испарина и т. п.).

В целом, как отмечают специалисты, успешное определение одоранта зависит от знакомства с ним, установления прочной связи между запахом и его названием и от той помощи, которая оказывается человеку, пытающемуся вспомнить это название в ситуации, когда оно, что называется, «вертится у него на языке» [35, с. 753].

Достаточно прочной является связь между запахами и памятью. Так, в одном из исследований было установлено, что хотя лабораторные запахи распознаются гораздо хуже, чем лабораторные визуальные стимулы, они значительно лучше сохраняются в памяти. Когда испытуемым в лабораторных условиях были предъявлены запахи 20 знакомых продуктов, количество правильных идентификаций непосредственно после предъявления составило 70%. Во время тестирования, которое проводилось спустя 1, 7, 30 и 90 дней, около 70% изначально предъявленных запахов все еще распознавались правильно. Более того, когда примерно 20% от общего числа испытуемых были протестированы через год, среднее количество правильных ответов составило почти 65% [35].

При сопоставлении данных результатов с результатами, которые были получены при визуальной стимуляции, оказывается, что «память на запахи» менее подвержена влиянию времени, чем зрительная память.

Так как запахи способны вызывать какое-то ощущение, это делает их и более устойчивыми к забыванию. Они обладают определенной целостностью, поэтому один запах трудно спутать с другим и в будущем они легче распознаются. На основании этого специалисты делают вывод: «обонятельная система скорее может быть названа системой, предназначенной для того, чтобы не забывать, чем системой, предназначенной для того, чтобы помнить» [35, с. 754].

Интересным является эксперимент, который провели зарубежные специалисты. Двум группам испытуемых предлагали перечень 40 наиболее распространенных прилагательных (например, «большой», «красивый») и просили составить перечень их антонимов. Во время выполнения этого задания участники эксперимента стимулировались запахом шоколада. На следующий день испытуемых попросили вспомнить как можно больше антонимов, записанных накануне. Одна группа вспоминала при помощи стимуляции запахом шоколада, а вторая – без него. Оказалось, что та группа, которая и записывала, и вспоминала антонимы в присутствии шоколадного аромата, вспомнила гораздо больше антонимов, чем группа, делавшая это без него. То есть, обонятельная стимуляция, если она имеет место, как в процессе научения, так и в момент проверки, «помогает памяти», а это значит, что сопутствующая обонятельная стимуляция может быть полезна для восстановления в памяти определенного события.

Результаты эксперимента красноречиво свидетельствуют о том, что запах и запоминание имеют достаточно устойчивую между собою связь, и она может быть использована при подготовке учащихся или студентов к сдаче экзаменов. Сложность, видимо, будет заключаться только в том, чтобы правильно подобрать запах для каждого экзамена в отдельности. Это является задачей для будущего социально-психологического исследования в контексте изучения феноменологии обоняния и запаха.

Вместе с тем, достаточно убедительным является вывод и о том, что запахи являются более мощными сигналами для памяти, чем стимулы других органов ощущений. Это происходит потому, что запах не только способен влиять на память, но он вызывает и определенную эмоцию. Это позволяет предположить наличие связи не только между запахом и памятью, но и эмоциями.

Такая связь обнаруживает себя в нашей повседневной жизни. Трудно возразить тому, что запах, который исходит от человека, воздействует на настроение других людей. Это, как отмечают специалисты, не зависит ни от интенсивности запаха, ни от того, воспринимается ли он как приятный или неприятный. Связь обнаруживается на уровне продуцирования эмоциональной памяти. Именно запахи пробуждают сильные эмоциональные воспоминания. Так, сильные, эмоционально значимые ассоциации являются причиной многих пробуждаемых запахами воспоминаний, которые способны сохраняться в течение длительного времени (например, запахи, связанные с детством и теми релевантными чувствами, которые в нем переживались). «Когда черты любимого лица утратят четкость, когда уже не удастся восстановить в памяти тембр и модуляции любимого голоса, какое наслаждение открыть флакон и вдохнуть не подверженный времени, сохранившийся неизменным запах. О, этот запах человека, навсегда покинувшего нас!» [цит. по 35, с. 757].

Как отмечает специалист в области мотивации Х. Хекхаузен, существуют определенные виды ситуаций, которые являются для организма жизненно значимыми (угроза со стороны врага, незнакомое окружение, потребность в помощи или близости другого и т. п.). Соответственно, живое существо будет испытывать страх и убегать, испытывать удивление и исследовать окружение или испытывать горе и искать утешения или помощи у другого. Восприятие такого рода жизненно значимых базовых ситуаций основывается отчасти на врожденных ключевых стимулах, а у человека в значительной степени еще и на последующем опыте [16].

Действительно, еще Джон Уотсон, американский психолог, один из основоположников объективной психологии (бихевиоризма), обратил внимание на врожденные пусковые стимулы, ответственные за появление у младенца таких эмоций, как страх, гнев или симпатия. Эти безусловные возбудители эмоций являются основой, необходимой для возникновения обусловленных эмоций в ответ на внешние стимулы [34].

Хекхаузен указывает на то, что если накопление эмоционального опыта происходит по модели классического обусловливания, то есть по принципу связывания сигнала со специфическими изменениями в организме, способствующими иницированию соответствующего действия, то специфический ключевой раздражитель в ответ на определенную жизненную базовую ситуацию вызывает изменения состояния организма, которые готовят целесообразную в данных условиях деятельность. Одним из компонентов этого изменения состояния является переживание специфического для данной эмоции чувства, которое в сжатой и целостной форме позволяет «ощутить» свое актуальное состояние. Информация, указывающая на базовую ситуацию, связанную с той или иной эмоцией, вызывает биохимические изменения в некоторых областях центральной нервной системы (например, в лимбической системе), которые, в свою очередь, приводят к изменениям в четырех различных областях. Первая область охватывает периферическую нервную систему, включая органы чувств, вторая – переживание чувства, третья – выразительные движения и четвертая – движения, начинающие действия. Выразительные движения, специфические для той или иной эмоции, включают в себя выражения лица, жестикуляцию, позу, ориентацию тела и изменение голоса. Выразительные движения могут быть восприняты другими индивидами и дают им точную информацию о текущем эмоциональном состоянии наблюдаемого индивида и его готовности к действию [16].

Все это, так или иначе, связано и с функционированием обоняния или восприятием запахов. Проблема заключается только в том, насколько существенно влияет это восприятие на поведение индивида. И в этом вопросе на сегодня мнения ученых сильно расходятся.

Вместе с тем, несомненно, восприятие запахов является важным элементом человеческой жизни. Разные запахи и по-разному оказывают влияние, как на наше физическое состояние, так и на психическое. Так, положительные запахи улучшают наше настроение, способствуют повышению кожной температуры, падению кровяного давления, порой переносят нас в мир сладких грёз, вызывая приятные ассоциации. Негативные запахи действуют угнетающе. Они снижают работоспособность, повышают кровяное давление, учащают пульс, ввергают в депрессивное состояние.

Одним из самых первых шагов к познанию тайны запаха был сделан более 2000 лет назад. Великий древнеримский поэт Лукреций Кар предложил простое объяснение обоняния. Он говорил, что всякое пахучее вещество, испускает крошечные молекулы, совершенно определенной формы. Достигнув носа, эти молекулы проникают в очень маленькие, различные по форме и размерам поры в стенках верхнего хода. Сам запах возникает, когда такая молекула входит в пору. А распознается запах на основании того, к каким порам подходят молекулы разных сортов.

Знаменитый шведский естествоиспытатель, создатель системы растительного и животного мира, построивший наиболее удачную искусственную классификацию растений и животных, Карл Линней первым из ученых предложил свою классификацию запахов, которая получила название ботанической. Он выделил: *камфарные, наркотические, эфирные, летучие, кислотные и щелочные запахи*. В своей «Философии ботаники» (1751 г.) он подробно изложил основные положения своей классификации, которая и сегодня принимается некоторыми исследователями в качестве исходной.

В 1754 г. Этьенн Бонно де Кондильяк, французский философ-просветитель, один из основателей сенсуалистической теории познания и ассоцианизма в психологии, издал свой «Трактат об ощущениях», в котором отметил, что обоняние занимает самую последнюю позицию в иерархии чувств. По его мнению, запах менее всего участвует в процессе человеческого познания и не так интересен, как цвет и звуки. Однако, хотя воззрения Кондильяка и получили поддержку исследователей того времени, убедительными они все же не стали, и интерес к данной проблеме только актуализировался.

Уже в 1876 г. английский психолог, представитель ассоцианизма Александер Бэн выдвинул свою классификацию запахов, в которой предлагал различать *чистые свежие запахи, угнетающие, отвратительные, сладкие, зловонные, режущие, эфирные, пригорелые и возбуждающие аппетит*.

Позднее немецкий ученый В. Цваардемакерт предложил свою классификацию запахов. Он выделил *эфирные, ароматические, бальзамические, амбрамускусные, алилькакодиловые, горелые, каприловые, противные и отвратительные запахи*. При этом

разницу между противными и отвратительными ученый усматривал в том, что с противными (запах пота) мы еще можем жить, а с отвратительными (запах сточных вод) мы несовместимы [26].

Выдающийся немецкий психолог-исследователь Х. Хеннинг подверг резкой критике такую классификацию и предложил свою, которая опирается на материал, полученный в ходе научного эксперимента. В основу его классификации положена геометрическая фигура – призма, которая и дала название теории – призма Хеннинга [35].

Призма Хеннинга – это полая трехгранная призма, шесть углов которой соответствуют шести первичным запахам: *пряные, цветочные, фруктовые (эфирные), смолистые (запах резины), горелые и гнилостные*. По мнению ученого, все запахи, которые «размещаются» на гранях, соединяющих два угла, похожи только на первичные запахи, «располагающиеся» на этих углах. Промежуточный аромат, образовавшийся в результате смещения нескольких первичных запахов, «лежит» на поверхности призмы. При этом ученый попытался показать, что между запахами существует непрерывность переходов, принципиально такая же, как между звуками и цветами. Классификация Хеннинга является неоднозначной, и некоторые ученые также ее критикуют за то, что она не учитывает соотношение запаха с химическими свойствами вызывающего его вещества.

Основная трудность, которая возникает при попытке создать любую классификацию на основе нескольких первичных запахов, заключается в том, что многие запахи непросто соотнести с одним из них. Кроме того, классификация на основе большого числа категории запахов может оказаться слишком широкой и не приспособленной для того, чтобы дать определение первичным запахам, а потому и не справится с поставленной перед ней задачей – идентифицировать конкретные первичные запахи.

Более того, как отмечает Х. Шиффман: «Использование заранее присвоенным запахам таких названий или меток, как «цветочный», «гнилостный» или «пикантный», ограничивает возможности индивидуумов при оценке и определении их собственных обонятельных ощущений. Если человек должен сопоставить свою собственную оценку запаха со всеми известными категориями, его описание конкретного обонятельного ощущения ограничивается этими категориями» [35, с. 735].

Также одной из первых фундаментальных теорий запаха считается теория Бека-Майлса (1947). В данной теории доказывалось, что молекулы пахучих различных веществ могут в той или иной степени поглощать инфракрасное излучение с определенными длинами волн и, если обонятельные клетки излучают волны этой же длины, они будут избирательно охлаждаться, находясь вблизи молекул, поглощающих такое излучение. Это охлаждение регистрируется в мозгу как ощущение запаха. В подтверждение своей гипотезы автор описал

эксперименты с медоносными пчелами, когда насекомые находили мед, спрятанный в герметически закрытых сосудах с окошками, пропускающими инфракрасные лучи [26].

Следующей теорией запаха являются концептуальные положения, которые были изложены в 1964 году американским ученым Дж. Эймуром. Согласно этой теории существуют рецепторы, реагирующие на первичные запахи. При этом рецепторы распознают не химический состав молекулы, а ее форму. Данная теория получила название стереохимической или стереотеории, которую часто называют функциональной теорией ключа и замка [35]. Под «ключом» понимается молекула химического соединения-одоранта, обладающая специфической пространственной конфигурацией, а «замок» – предполагаемый рецептор обонятельного ощущения, который лежит на поверхности обонятельной мембраны и стимулируется только молекулой именно с той специфической пространственной конфигурацией, которая присуща «ключу». Следовательно, каждый замок имеет свой ключ, и эта пара – ключ и замок – у каждого запаха своя.

В соответствии с выдвинутой гипотезой обоняние зависит от взаимодействия молекул пахучего вещества с мембраной обонятельной клетки, которое определяется как формой молекул, так и наличием в ней определенных функциональных групп. Молекула обонятельного пигмента обонятельной клетки переходит в возбужденное состояние под действием колеблющейся молекулы пахучего вещества, которая попадает в определенную рецепторную «лунку» на мембране обонятельной клетки.

В данной теории выделяется семь первичных запахов: *камфароподобный, цветочный, мускусный, мятный, эфирный, гнилостный и острый (едкий)*. Эти запахи имеют вполне реальные сопоставления с химическими соединениями, являющимися их носителями и веществами или смесями, которые их продуцируют (см. табл. 3.2.).

Привлекательность этой теории, как отмечают специалисты, определяется многими причинами, важнейшей из которых является то, что ее автор попытался связать характер обонятельного ощущения, то есть характер воспринимаемого запаха, с определенными свойствами химических соединений, вызывающих его.

Более того, в основе данной теории находится *принцип семеричности*: семь цветов спектра, семь простых звуков и, соответственно, семь основных запахов – так называемая гармония окружающего мира, в котором находится человек.

В связи с этим будет уместным одно замечание. Дело в том, что между цветом и звуками существует определенная взаимосвязь. Общеизвестно, что физически цвет – это электромагнитное излучение различной длины волны, которое отражается от предметов и воспринимается как свет. Цветовой спектр состоит из оттенков различной длины волны. Красный цвет имеет самую большую длину волны, а фиолетовый – самую короткую.

**Первичные запахи, химические соединения и примеры веществ или смесей, которые являются их носителями\***

<b>Первичный запах</b>	<b>Химические соединения</b>	<b>Знакомый пример</b>
Камфарный	Камфара, гексахлорэтан	Средство от моли
Цветочный	Этилкарбинол	Роза, лаванда
Мускусный	Бутилбензол	Мускус, цибетин
Мятный	Ментол	Перечная мята
Эфирный	Диэтиловый эфир	Чистящее средство
Гнилостный	Бутилмеркаптан, Сероводород	Тухлые яйца
Острый (едкий)	Муравьиная кислота	Уксус, поджаренные кофейные зерна

\*Источник: Шиффман Х., 2003.

Все знают поговорку, помогающую запомнить расположение цветов спектра: «Каждый Охотник Желает Знать, Где Сидит Фазан», – то есть красный, оранжевый, желтый, зеленый, голубой, синий, фиолетовый. Всем также известен и нотный стан: до, ре, ми, фа, соль, ля, си. На основании этого великий русский живописец В. Кандинский попытался вывести зависимость цвета и простых звуков. По его мнению, нота «до» соответствует фиолетовому цвету, «ре» – синему, «ми» – голубому, «фа» – зеленому, «соль» – желтому, «ля» – оранжевому, «си» – красному [10].

При этом надо отметить, что еще ранее представители пифагорейской школы, а затем И. Ньютон, были склонны связывать семь спектральных цветов с семью нотами октавы. На основании этого принципа Луи Бертран Кастел создал свой «цветовой орган», а позднее на этом же принципе стало функционировать простейшее цветомузыкальное устройство или так называемая цветомузыка.

Известно, что такие композиторы, как Скрябин, Чюрленис обладали «цветовым слухом», то есть они слышали музыку и одновременно видели ее цвет.

Однако в научной литературе до сих пор отсутствуют сопоставления цвета, звука и запаха. Но при этом, известно, что как краски, звуки, так и запахи учат нас ориентироваться в мире и переживать определенные эмоции, присваивая образам и предметам характеристики, которые даже могут быть им и несвойственны. Например, А. Куприн в своем произведении «Олеся» так описывает роль запаха в понимании окружающего мира: «Над черными нивами вился легкий парок, наполнявший воздух запахом оттаявшей земли, – тем свежим, вкрадчивым и могучим пьяным запахом весны, который даже и в городе

узнаешь среди сотен других запахов. Мне казалось, что с этим ароматом вливалась в мою душу весенняя грусть» [11, с. 245-320].

Что-то аналогичное мы находим и у парфюмеров. Как отмечает российский культуролог О. Вайнштейн, «в романтической культуре самым символически насыщенным кодом считалась музыка, она давала метафорический язык для описания других сфер и след такого влияния нашел свое отражение и в парфюмерии, как «нота запаха» [3, с. 267].

Ведущий парфюмер фабрики «Новая Заря» Г. Л. Арлюк отмечает, что над темой соотношенности запахов и звуков парфюмеры работают уже долгое время. Во Франции, Голландии существуют 3-х годичные школы парфюмеров, в которых обучают такому искусству. Ведь при создании новых духов или одеколона, возникают целые композиции из запахов, как при создании музыки [14]. Но говорить о научном содержании таких сопоставлений, к сожалению, мы не имеем права.

Впрочем, стереохимическая теория запаха была неоднозначно воспринята в кругу профессионалов и не получила широкого признания. В основном это было связано с отсутствием надежных свидетельств в пользу существования специфических обонятельных рецепторов и значительного числа исключений. Например, известны одоранты, обладающие совершенно разными запахами, несмотря на то, что их молекулы имеют идентичное строение. То есть невозможно надежно предсказать запах соединения на основании одного лишь пространственного строения его молекул. Поэтому, хотя существование определенной связи между строением молекулы и запахом весьма вероятно, все же о последнем можно сказать, что он зависит не только от строения молекулы, но и от некоторых ее химических свойств.

Еще одной теорией запаха является вибрационная концепция Дайсона-Райта, согласно которой обонятельные рецепторы воспринимают частоту колебаний молекул. То есть запах появляется тогда, когда колебания молекул пахучего вещества меняют колебания обонятельного эпителия.

Критикуя теорию Эймура, Р. Райт, указывает на то, что, имея в своем распоряжении лишь семь первичных запахов (причем один из них, «острый», возможно, не является запахом, а представляет собой «болеую реакцию», которая ощущается и поступает в мозг через самостоятельную систему нервных волокон), невозможно объяснить очень высокую информационную емкость обонятельного аппарата. То есть из семи первичных запахов трудно скомбинировать устройство, по эффективности равное носу. На основании этого Райт и предполагает, что число первичных запахов у человека равно примерно 25-30 [26].

Дайсон в результате работы с горчичными маслами пришел к выводу: «Молекулу пахучего вещества, такого, например, как бензальдегид, можно нарисовать себе как собрание

или группу атомов, расположенных в пространстве в соответствии с представлениями химика-органика. Однако эти атомы не подвижны: они колеблются около некоторого среднего положения, они динамичны – в том смысле, что периодически меняют свое положение относительно соседних атомов. Не все такие движения воспринимаются обонятельными органами, но некоторые из них, доступные восприятию, составляют осмические (от греч. *osme* – запах) частоты молекулы, и именно они, воздействуя на чувствительные мембраны носа, создают ощущение запаха» [26, с. 181].

Р. Райт, отмечая значение данной теории, обращается к фактическому материалу. Прямой проверкой теории было бы выделение обонятельного пигмента из тканей некоторых животных и демонстрация того, что он представляет собой смесь нескольких пигментов, у каждого из которых действительно имеются определенные низкие частоты, соответствующие определенному колебательному состоянию молекулы, и что эти состояния имеют те же частоты, что и пахучие вещества, на которые реагирует данное животное. По его мнению, молекулой, которая могла иметь свойства, приписываемые обонятельному пигменту, является вещество, по своей структуре напоминающее витамин А. Была сделана ссылка на то, что крысы, в рацион которых не входит витамин А, утрачивают способность чувствовать запахи, и погибают [26].

Подтверждением этому стало и то, что среди 56 человек с неосложненной *аносмией* (неспособность воспринимать запахи даже при неповрежденном обонятельном аппарате), которым внутримышечно ввели большие дозы витамина «А», у 50 пациентов полностью или частично обоняние восстановилось. Впрочем, попытки других ученых подтвердить еще раз полученные результаты оказались не столь успешными.

Необходимо отметить, что аносмия – это общий термин. В отличие от нее существует *избирательная аносмия*, которую иногда называют «обонятельной слепотой» и, которая характеризует дисфункцию обонятельной системы, проявляющуюся в том, что люди утрачивают способность воспринимать лишь совершенно определенный, достаточно ограниченный набор запахов. При этом у них сохраняется нормальная чувствительность ко всем другим запахам. То, что некоторые люди не способны воспринимать те или иные совершенно определенные запахи, может свидетельствовать либо об отсутствии или дефиците у них специальных рецепторов, предназначенных для их восприятия, либо о нарушении нейронного механизма, «настроенного» на кодирование информации именно такого характера. Как отмечают специалисты, одна из причин избирательной аносмии – генетическая и связана с дефицитом в организме важных протеинов, необходимых для восприятия одорантов определенного типа [35].

Существенным является и ответ на вопрос, какой или какие из запахов являются наиболее предпочтительные для человека. Ответ очевиден – как животные, так и люди в первую очередь чувствительны к тем запахам, которые важны для их выживания.

Еще до того, как у первобытных людей возникла речь и они научились изготавливать орудия труда, получила свое развитие лимбическая система или область мозга, которая расположена в глубине височных долей. Эта часть человеческого мозга, как известно, ответственна за многие функции, которые необходимы для выживания. Среди них выделяются сон, сексуальные реакции, голод, жажда, память. Обоняние также функционально привязано к ней. Поэтому древние люди обладали обостренным обонянием, так как оно являлось условием, как личного выживания, так и выживания всего племени в целом.

В данном контексте показательным является то, что новорожденные обладают обостренным обонянием. Зарубежные исследователи (Mennella & Beauchamp, 1997) провели серию экспериментов, в которых установили, что младенцы положительно реагируют на приятные запахи и отрицательно – на неприятные [9]. Лица малышей приобретают расслабленное, удовлетворенное выражение, когда они ощущают запах меда или шоколада. При этом они гримасничают или отворачиваются, когда ощущают запах тухлых яиц или нашатырного спирта.

Также в исследованиях отмечается, что новорожденные сопровождают взглядом прокладки, которые пропитаны их собственной амниотической жидкостью или прокладки, пропитанные запахом груди их матери или даже ее духов (Schaal, Marlier & Soussignan, Porter et al., 1991, 1998) [9].

Однако несомненным остается тот факт, что у современных людей, обоняние утратило такое значение, которое было у их первобытных предков, компенсировав эту потерю развитием интеллектуальных и творческих способностей, связной речью и навыками механических действий.

Вместе с этим, память на запахи может иметь генетическую составляющую. Так, реакция отвращения и тошноты на запах гниющего мяса может являться врожденной и существовать для того, чтобы защитить человека от отравления, если он попытается его попробовать на вкус. Ассоциация запаха с конкретным человеком или определенным местом пребывания также может иметь биологическую природу. И основным здесь выступает память на запахи. При этом такую память трудно изменить с помощью мышления. Например, неприятный в общении человек пользуется определенным парфюмом, и любой последующий, кто также его использует, может вызвать соответствующую неприязнь, хотя на самом деле он и является хорошим и симпатичным человеком. Все это свидетельствует о

глубоких ассоциациях, которые имеют место и далеко не всегда контролируются нашим сознанием.

Хороший или плохой запах определяется той потребностью, которая за ним стоит. Например, запах пищи возбуждает аппетит, а запах падали, который отвратителен для многих животных, привлекателен для сапрофитов<sup>2</sup>.

Зарубежные исследователи провели серию опытов, в которых, используя 132 одоранта, среди которых были как природные, так и синтетические соединения, сделали вывод о том, что люди отдают предпочтение ароматам цветов и фруктов и одорантам природного происхождения. Более того, предпочтения зависят от концентрации. Разбавленные растворы воспринимаются как приятные, а по мере увеличения их концентрации приятный запах превращается в неприятный. Показательным в смысле выбора предпочтительных одорантов является и опыт, в котором «... испытуемые в течение 48 часов носили свои нижние рубашки, а затем, когда их попросили определить наиболее приятный для них запах, большинство выбрало именно свой собственный запах, хотя никаких специальных меток на рубашках не было» [35, с. 751].

Отсюда возможен вывод, что действительно наиболее значимыми являются те запахи, которые нам знакомы. На самом деле мы настораживаемся и, возможно, даже приходим в затруднение, когда сталкиваемся со странным и незнакомым запахом или не можем определить его источник и природу. Но что еще более показательно, неприятные запахи – знакомы они нам или не знакомы – мгновенно производят на нас неизгладимое впечатление. Поэтому так важно при знакомстве не испортить первое впечатление своим собственным одорантом. Это тем более важно, поскольку, как мы уже отмечали, между запахом, памятью и эмоциями существует непосредственная взаимосвязь.

В идентификации запаха принимает участие и вербальная (языковая) составляющая. Так, например, любой из цветов, который будет назван по-иному, а не так, как мы привыкли его воспринимать, не будет соответствовать в нашем представлении своему первичному аромату. Ученые полагают, что закодированная в мозге информация о запахе является не просто результатом химического анализа структуры одоранта, но и результатом объединения опыта, внимания, сенсорного и вербального восприятия. Процесс обучения и распознавания запаха предположительно основан на сенсорном представлении и вместе с механизмами высшей нервной деятельности позволяет со временем различать тысячи оттенков запахов одной группы. Это отчасти может объяснять феномен идеального обоняния у некоторых

---

<sup>2</sup> Сапрофиты (от греч. *sapros* – гнилой и *phyton* – растение), растения и микроорганизмы, питающиеся органическим веществом отмерших организмов.

людей, способных, например, отличить аромат болгарской розы от практически идентичного аромата розы марокканской [29].

На сегодняшний день ученые, которые работают в области физиологии и медицины, все же достаточно близко подошли к разгадке феномена обоняния. Так, в марте 1999 г. исследователи во главе с Линдой Бак нашли ответ на вопрос – как нос различает такое колоссальное количество запахов. Они установили, что механизм обоняния у млекопитающих работает по комбинаторному принципу. Вместо выделения отдельного рецептора под каждый специфический запах, система обоняния использует «рецепторный алфавит», что и обуславливает специфический ответ на запах, перерабатываемый в нейронах мозга. За это открытие Линда Бак в 2004 г. стала лауреатом Нобелевской премии в области медицины и физиологии.

На современном этапе развития ольфактологии большинство специалистов пользуются схемой из 4 «основных» запахов – *ароматный, кислый, горелый, гнилостный* или *б – цветочный, фруктовый, зловонный, пряный, смолистый (как скипидар) и запах гари*, интенсивность которых обычно измеряют по условной девятибалльной шкале.

В зависимости от объективных условий (температура и влажность) и функционального состояния организма (например, суточных колебаний – днем чувствительность меньше, чем утром и вечером), и целеориентированности деятельности интенсивность обоняния, для определения которой обычно используется девятибалльная шкала, может колебаться в достаточно широких пределах. В частности, обоняние значительно усиливается у женщин во время беременности.

Измерения остроты обоняния производят при помощи особых приборов – *ольфактометров*. Наиболее распространен ольфактометр Цваардемакерта – полый и пористый цилиндр, содержащий пахучее вещество, в который вставлена стеклянная трубка с делениями. Степень погружения трубки в цилиндр дозирует количество вещества, поступающего через открытое отверстие трубки в нос испытуемому, когда он принюхивается. Единица измерения остроты обоняния – *ольфактия*, которая характеризуется величиной погружения трубки в цилиндр с пахучим веществом и выражается в сантиметрах. Если при обонятельном ощущении трубка погружается на 1 см, то острота обоняния равна 1 ольфактии [24].

Несколько иную конструкцию имеет ольфактометр Эльсберга и Леви. В нем подача воздуха в носовую полость происходит импульсивно. С помощью шприца в герметичный сосуд с пахучим веществом нагнетается определенное количество воздуха, который, в свою очередь, вытесняет пары пахучего вещества через трубку, вставляемую в нос испытуемого. В

этом ольфактометре единицей остроты обоняния служит минимальное количество поданного в нос воздуха, выраженное в сантиметрах.

На сегодня не существует анализаторов, которые были бы созданы людьми и по своим параметрам превосходили природные. Как отмечал выдающийся советский ученый-физик академик Петр Капица, «...физика располагает приборами во много раз чувствительнее наших органов чувств. Только... обоняние... у животных более совершенно... И одной из важнейших проблем физики будущего является «догнать обоняние собаки» [цит. по 29, с. 29].

### **3.3. Современные прикладные аспекты одорологии**

Знания о запахах и их свойствах, сегодня, наиболее успешно применяются в области аромамаркетинга и пищевой промышленности (создание ароматизаторов или пищевых вкусо-ароматических добавок).

*Аромамаркетинг* – новый вид маркетинговых услуг, которые базируются на научных разработках, связанных с изучением влияния ароматов и ароматизирующих веществ естественного и искусственного происхождения на эмоциональное состояние человека с целью побуждения его к действию.

Первым, кто попытался реализовать аромамаркетинг на практике, был швейцарец Франко Бозизио, который при изготовлении спортивной обуви распорядился напитать стельки всех кедров, кроссовок и тапочек, которые выпускала его компания, ароматами фруктов, ванили и сандалового дерева.

Как отмечают специалисты в этой области, основными направлениями, по которым должен развиваться аромамаркетинг, являются:

- привлечение клиентов и их удержание в торговом зале магазина, в офисе, кафе, баре, ресторане и т. п.;
- привлечение клиентов к выставочным стендам и витринам;
- побуждение к совершению покупок и увеличению объемов продаж;
- создание расслабляющей обстановки для клиентов фирмы или компании;
- гармонизация отношений в трудовом коллективе;
- увеличение производительности труда.

Аромамаркетинг развивается уже более 20 лет, но особенно в последнее время он приобретает все большую популярность, поскольку с уровнем развития психологической

науки становится ясно, что запах бьет в самое слабое место человеческого сознания. И это можно использовать в предпринимательстве и торговле.

Специалисты понимают, что запахи как привлекают, так и отталкивают людей и происходит это на неосознанном уровне. Более того, ароматы не уступают, а может, и превосходят по уровню обольщения привлекательный интерьер, хорошую музыку и улыбку персонала. Запах, несомненно, влияет на стимулирование продаж, формирование неповторимого имиджа и своеобразной организационной культуры фирмы или компании.

По данным зарубежных исследований, более 70% всех эмоций человека основаны на запахах, которые он ощущает. Поэтому использование человеческого обоняния в практической деятельности, в частности в предпринимательстве, нашло своё отражение в новом, перспективном направлении воздействия на поведение потребителя – *сенсорном маркетинге*.

Воздействие внешних раздражителей на органы чувств является настолько продуктивным, что это делает возможным использование их в самых разных направлениях человеческой жизнедеятельности. Основным элементом таких воздействий является их неосознаваемый характер. Человек, не осознавая того или иного сенсорного воздействия, как правило, и не осознает своих поступков и действий, а последние как раз и направляются в нужном для производителя направлении.

Проведенные исследования убеждают, что запахи оставляют след в памяти человека на очень длительное время, ассоциируясь с визуальными, слуховыми впечатлениями при эмоциональных переживаниях. В практической плоскости это дает следующий эффект. Американские специалисты на основании наблюдений пришли к выводу, что в магазинах, где используется ароматизирование, посетители задерживаются в среднем на 15-20 процентов дольше, чем в тех, где не применяются ароматехнологии. Более того, по их мнению, ароматизация воздуха в магазине способна поднять продажи до 15 процентов, без особых дизайнерских перепланировок и расширения ассортимента [35].

Другие эксперименты по изучению влияния запахов на поведение потребителей показали, что реклама с ароматизаторами является более эффективной, а торговля еще более насыщенной. Так, в одном из них трем партиям женского нейлонового белья придали различные запахи и выставили для продажи вместе с четвертой партией таких же не надушенных изделий.

Результаты говорят сами за себя: 50 процентов покупательниц предпочли изделия со сладким ароматов нарциссов, 24 – с фруктовым ароматом, 18 – запахом духов и только 8 – с естественным запахом нейлона. Многие из покупательниц, выбравших вещи первых трех партий, утверждали, что они более прочные и лучшие по качеству. При этом поразительным

было то, что ни одна из покупательниц не упомянула о запахе как о причине выбора покупки [5].

Американский специалист в области коммерческого использования запахов А. Хирш считает, что запахи влияют на человеческий мозг, как наркотики, и непосредственно влияют на мышление и оценки потребительских качеств товара. Поэтому манипулирование сознанием потребителя при помощи запахов вполне реальная процедура.

Собственно, сам А. Хирш уже неоднократно доказывал правоту такой позиции. Так, он в одном из американских супермаркетов распространял специально разработанную им же эссенцию и констатировал резкий рост продаж товаров по сравнению с «неопыленными» секциями. Хотя состав этой эссенции и держится в тайне, все же Хирш отмечает, что запах мяты и ландыша повышает работоспособность на компьютере, а запах лимона производительность секретарей-машинисток. Запах сандалового дерева привлекает покупателей-мужчин, а запах цветов – женщин.

Более того, Хирш пошел дальше и разработал уникальный комплекс по снижению веса. Он набрал три тысячи добровольцев, которые страдали избытком веса, и заставил их за полгода похудеть в среднем на 12,7 кг. Процедура происходила таким образом, что когда люди чувствовали голод, Хирш разрешал им есть, но предлагал при этом понюхать специальный ароматизатор. Чем чаще испытуемые нюхали его, тем больше веса они сбрасывали. Некоторые якобы худели настолько интенсивно, что их пришлось выводить из эксперимента [38].

Но, что же находится в основе влечения человека к запахам? Сегодня наиболее разработанными в сенсорном маркетинге являются аспекты жизнедеятельности человека, связанные с детством. Так, общеизвестно, что запахи детства мы запоминаем навсегда. Встреча с такими запахами во взрослой жизни у подавляющего большинства людей сразу же навеивает приятные воспоминания, вызывает положительные эмоции. Это могут быть ароматы пирожков, жареной картошки, любимых конфет и даже свежесваренного кофе. Эти элементы и используют аромамаркетологи в своей практической деятельности, когда предлагают владельцам кафе насыщать свои питейные заведения данными ароматами.

Уже во многих супермаркетах рядом с входом можно увидеть отдел хлеба и свежей выпечки. А в торговых залах слышен аромат кофе. Это и не удивительно: запах сдобы разжигает аппетит, а запах кофе как бы закрепляет в сознании покупателя «атмосферу уюта», что в целом способствует увеличению продаж.

За рубежом приемы использования ароматов, которые вызывают у потребителей определенные состояния, мотивацию и действия, внедряются уже третий десяток лет. Так, продавцы подержанных автомобилей применяют в автомастерских специальные составы с

запахами свежей краски, металла и кожи. А древесными ароматами пахнут автомобили концерна FIAT.

В терминалах лондонского аэропорта «Хитроу» с помощью ароматизаторов поддерживается запах сосны, который у большинства людей всегда ассоциируется с отдыхом, прогулками, пикниками и другими приятными занятиями [35].

Во Франции в сфере производства и услуг уже сложились определенные стереотипные запахи. Так, у французов запах кедрового леса ассоциируется с названием компании Crayola, которая производит карандаши, а сейчас уже и детскую косметику, запах ванили – с торговой маркой Borotalco, выпускающей тальк для детей.

Впрочем, история применения ароматехнологий имеет место и в нашей стране. Так, например, еще в 1983 г. в диспетчерском зале Киевского аэропорта Борисполь был установлен разработанный Институтом ботаники АН УССР дозатор запахов «Фитон – 1», который значительно повысил эффективность деятельности авиадиспетчеров.

Сегодня ароматехнологии покоряют новые социальные пространства. Например, уже замечено, что риэлторы перед показом продающейся квартиры или дома распыляют слабые ароматы кофе и хлебной выпечки, что сразу делает помещение более уютным. Вспомним фильм «Красота по-американски», в котором одна из главных героинь пыталась продать квартиру и для этого мыла, чистила, а самое главное – опрыскивала дезодорантом все помещение. Запах, который она использовала – аромат кофе и свежего хлеба.

Владельцы ресторанов, кафе-баров направляют на улицу ароматические вентиляторы, которые привлекают посетителей лучше любой рекламы.

Продавцы изделий из заменителей кожи используют запахи натуральной кожи с целью привлечения клиентов, постельное белье хорошо продается под запахи лаванды, жасмина, иланг-иланга и розы (по мнению индусов, запах розы открывает чакру сердца, зону безусловной любви), а одежда – под ароматы ванили, лимона, мяты, базилика и лаванды.

С помощью ароматов создаются и более комфортные условия для потенциальных клиентов, что помогает быстро и эффективно установить с ними необходимые контакты.

Аромат может избавить человека на определенное время и от клаустрофобии (боязнь закрытого пространства). Это сегодня особенно актуально, поскольку большое количество маркетов, супермаркетов и просто торговых точек находится под землей.

Определенные запахи могут нивелировать отрицательные эмоции, связанные с посещением медицинских учреждений. Особенно негативны медицинские запахи в детских клиниках. Поэтому специалисты предлагают использовать разнообразие запахов в сочетании с социальными аспектами жизни. Например, в предверии новогодних праздников

целесообразно распространять в помещениях клиник ароматы хвои и мандаринов, а ранней весной ароматы тюльпанов и роз.

В помещениях торговых центров или офисов можно распространять запахи, которые ассоциируются у человека с определенными предметами или явлениями. Возможна привязка аромата к тому или иному цвету. Например, лимон ближе к желто-зеленому, морская гамма ближе к голубому, лес к зеленому и т. д.

Запахами можно воздействовать на производительность труда сотрудников. Так, утром необходимо подавать в офис бодрый, энергичный запах, чтобы люди быстрее просыпались. В послеобеденное время, когда работоспособность несколько снижается, необходимо ароматизировать помещение запахами лимона или яблока, чтобы рабочая атмосфера быстро восстановилась.

Для поднятия у делового партнера настроения, снижения отрицательного эмоционального накала поможет аромат жареного или свежесваренного кофе. Специалисты по общению отмечают, что, даже если вы не собираетесь поить вашего собеседника кофе, вы добьетесь желаемого результата. Запах кофе, безусловно, поспособствует большему расположению его к вам [32].

В академической аудитории также целесообразно использовать ароматехнологии. Чтобы студенты и профессорско-преподавательский состав находились в состоянии эмоциональной уравновешенности, эффективнее принимали решения, необходимо использовать определенные ароматы, которые помогают человеку успокоиться и сосредоточиться. При повышенной сонливости (как правило, первая и третья пары, совещание в послеобеденное время, а в это время излагается большое количество необходимого материала) необходимо распространять запах, который поможет аудитории взбодриться и внимательно выслушать лекцию или доклад.

Интересным является эксперимент, который провели американские специалисты со студентами одного из университетов, в результате которого установили, что запах свежееотпечатанных долларов существенно повышает их внимательность на занятиях.

Специалисты также отмечают, что внимательность и творческие процессы можно существенно повысить, используя ароматы жасмина, розы, мяты, гвоздики и японской вишни. Клинические эксперименты показывают, что данные одоранты возбуждают клетки серого вещества мощнее, чем крепкий кофе. Сегодня данные технологии активно используются многими японскими фирмами. Так, в определенные часы по системе кондиционирования в служебные помещения закачивается строго выверенные комбинации ароматических веществ, что позволяет повысить производительность труда сотрудников до 50 процентов и снизить количество ошибок в среднем на 20 процентов [38].

Существуют запахи, которые предпочтительнее использовать в залах ожидания банков и страховых компаний, а есть запахи, которые предпочтительнее использовать в вестибюлях отелей и гостиниц (например, аромат кокосового масла или манго).

Имеются так называемые «запахи казино», которые придают человеку уверенность, что он обязательно выиграет. Тот же А. Хирш провел эксперимент в игровой столице США Лас-Вегасе. В одном из казино он распылил в секции, где работали 18 игровых автоматов, разработанную им же эссенцию. В результате 18 игровых автоматов принесли за вечер на 45 процентов больше прибыли, чем автоматы в «необработанных» секциях [38].

Есть ароматы для диско-баров и ночных клубов, где превалирует раскованность и безмятежность (запахи лаванды, ромашки, лимона).

Особенно актуальной проблемой для фирм и компаний является создание собственного «запаха бренда». С его помощью повышается общий уровень коммуникации, настроения и эмоций сотрудников. Вместе с цветом, логотипом, стилистическими и интерьерными решениями собственный запах может вывести фирму или компанию совместно с клиентами и партнерами на совершенно иной качественный уровень.

Проведенные исследования показывают наличие различных предпочтений в ощущениях у разных групп и отдельных личностей. Это определяется возрастными особенностями человека, его гендерной принадлежностью, особенностями физиологии, воспитания, привычками, установками, географией и т. д. Обоняние людей имеет и ментальную природу. То, что нравится немцам и французам, далеко не всегда нравится русским, украинцам, грузинам и т. д. Например, российскими специалистами было установлено, что ягодные запахи клубники, смородины, а также огурца, так популярные в Западной Европе, не популярны в России. Россиянам больше нравятся ароматы манго, ванили и цитрусовых [38].

Психологи в области рекламы установили, что между настроением человека и соответствующими проявлениями контактной (вкусовой, тактильной) и дистантной (зрительной, слуховой, обонятельной) чувствительностью существуют определенные позитивные корреляции. Так, П. Гофштеттер установил наличие одновременной корреляционной связи между красным цветом и отношением человека к понятию «любовь» ( $r=0,67$ ) и между красным цветом и отношением к понятию «ненависть» ( $r=0,27$ ). Зеленый цвет имеет устойчивую корреляцию с кротостью, нежностью, снисходительностью ( $r=0,76$ ), но не в меньшей степени коррелирует с завистью ( $r=0,65$ ). То есть эмпирически было установлено, что определенные цвета вызывают определенные настроения, но подчас прямо противоположные [12].

В отношении обоняния такие позитивные корреляции, также имеют место, однако они более прямолинейны. То есть, хорошие запахи однозначно воспринимаются, как хорошие, а плохие – плохими. Но такой подход может привести к фундаментальной ошибке атрибуции. Дело в том, что есть много примеров, когда одни запахи в обычной жизни воспринимаются как неприятные, но в совершенно иной социальной ситуации они приводят человека в восторг. Например, запах пота.

Скорее всего, в области экспериментального изучения влияния запахов на поведение человека, в том числе и потребительского, существуют определенные трудности, поскольку обоняние обладает существенной спецификой по сравнению со зрением. Если человек с помощью зрительного анализатора может одновременно или последовательно воспринимать большое количество объектов, сравнивать и ранжировать их, то одновременно или последовательно воспринимать более двух-трех обонятельных раздражителей он затрудняется. В данном случае происходит смешение и искажение ощущений. Поэтому в аромамаркетинге очень важно учитывать эту особенность и не допускать отмеченной ошибки.

Аромамаркетологи сегодня еще достаточно редкие специалисты на рынке услуг. Вместе с тем бурное развитие технологий позволяет предполагать большой спрос на них в будущем. Благо, имеются уже и специальные средства, с помощью которых производится



**Аромамашины различной мощности**

ароматизация помещений. *Аромамашины* – это специальные агрегаты, с помощью которых устраняются неприятные запахи или распространяются ароматы. Они бывают настольные, напольные, для крепления под потолком или подсоединения к вентиляции. Эти агрегаты, прежде всего, привлекательны благодаря hi-tech функциям и дизайну.

Ароматы в них «заключены» в картриджи или специальные баллоны, которые легко заменяются. В зависимости от желания заказчика аромат может распространяться в виде пара или сухого воздуха. Как правило, они имеют несколько программ работы, настроенных на определенное время.

Применение ароматехнологии предполагает большую этическую ответственность. Это связано с тем, что применяемые композиции запахов не должны вызывать



**Внутренняя начинка аромамашины**

аллергию, должны быть экологически безопасными и соответствовать всем гигиеническим требованиям.

Нельзя злоупотреблять в применении технологий, связанных с аромамаркетинговыми услугами. Как отмечают специалисты, передозировка, перенасыщение или усиление ароматического сопровождения того или иного мероприятия может привести к нанесению вреда как человеку, так и окружающей среде.

Знания о свойствах запахов, также уже много лет используются в пищевой промышленности [2]. На сегодня производство пищевых вкусо-ароматических добавок является одной из самых динамично развивающихся отраслей мировой пищевой индустрии.

Использование ароматизаторов позволяет без дополнительных затрат, только на основе одной стандартной рецептуры значительно увеличивать ассортимент выпускаемой продукции (например, только одного мороженого выпускается несколько десятков наименований, и каждое имеет свой вкус и аромат). Кроме этого: восстанавливать вкус и аромат продуктов, которые частично были утеряны при их хранении или переработке; стандартизировать вкусо-ароматические характеристики пищевой продукции; усилить имеющийся у продуктов натуральный вкус и аромат; придать аромат продукции, которая была его лишена (например, продуктов переработки сои); избавить пищевую продукцию от неприятных привкусов; придать аромат продукции, которая получается с помощью технологических процессов, при которых не происходит естественного образования аромата (например, приготовленная в пароварке, микроволновой печи). При этом единственная задача, которую выполняют ароматизаторы – это улучшение вкуса и запаха пищевых продуктов.

Специалисты, которые создают запахи и делают пищевые продукты привлекательными для потребителей, называются *флейвористами*. Это аристократы среди производителей ароматики. Настоящих профессионалов своего дела в мире насчитывается не так уж и много. Как, указывают источники, в крупных компаниях, которые специализируются на производстве ароматизаторов, их работает два-три человека. Это высокооплачиваемая работа. Мастер получает 45-50 тыс. евро, а заработок у самых именитых флейвористов доходит до 90 тыс. евро в месяц.

Базовым образованием для такой категории специалистов является химическое, но его не достаточно. Поэтому, в Европе (Франция) имеется университет, где за два года в аспирантуре могут подготовить соответствующего специалиста. Однако обучение в университете только дает базу для становления и развития будущего флейвориста. Чтобы стать мастером своего дела необходимо как минимум два года трудиться подручным у состоявшегося мастера, при этом развивать обоняние и память на запахи. Как, отмечает

известный английский флейворист К. Браун: «Наиболее плодотворная работа начинается через 20 лет с начала карьеры. Во-первых, к этому времени уже накоплен необходимый опыт, а, во-вторых, именно в 40-45 лет у человека наиболее чувствительное обоняние. К этому возрасту флейворист уже различает 4500 различных ароматов и 500 видов масляных экстрактов» [2].

Следует обратить внимание на то, что пищевики не стараются идти на поводу у конечного потребителя и пытаются выступать законодателями вкуса и запаха. Они утверждают, что вкус потребителя надо воспитывать тонко и деликатно, а поэтому предлагают все новые ароматы, расширяют его кулинарные пристрастия.

Однако, как свидетельствует практика в России и Украине потребитель более консервативен, чем в дальнем зарубежье. К экзотике он относится скептически и поэтому востребованными остаются запахи тех растений, которые произрастают в наших регионах. Прежде всего, это ароматы клубники, малины, вишни и яблока. В Европе наиболее популярными считаются ароматизаторы ванилина, шоколада и клубники.

Очень интересно, но с точки зрения экзотики западный потребитель на сегодня достаточно изощрен. Так, в Финляндии выпускают мороженое с запахом рыбы, а в Великобритании был создан ароматизатор со вкусом и запахом кокоса, лайма, чили, чеснока и перца, что в результате привело к проявлению тайского зеленого мороженого с перцем (!) Наверное, вряд ли среднестатистическому россиянину или украинцу такое «творение» придется по вкусу. Тем не менее, ароматизация продуктов продолжается и в будущем, мы еще увидим в наших супермаркетах мороженое с ароматом попкорна, кефира и т. д.

«Non bene olet, qui bene semper olet»<sup>3</sup> – говорили древние. Вместе с этим, определяя запах как некий условный сигнал, который исходит от какого-то объекта, мы всегда пытаемся дать ему оценку в категориях нравится – не нравится. Но запах может исходить и от нас самих. Поэтому мы бы хотели, чтобы этот запах был приятным и нравился окружающим. Ведь за запахом стоит наше «Я». Более того, наш запах играет значимую роль в налаживании поло-ролевых отношений. И этот запах, точнее, тот запах, который мы бы хотели иметь, мы получаем в результате использования так называемой парфюмерии.

*Парфюмерией* (фран. *parfumerie* < *parfum* приятный запах; духи) принято называть ароматические изделия (духи, одеколон и пр.), а также отрасль промышленности, которая изготавливает такие изделия [30].

Как отмечает замечательный исследователь парфюмов Павья Фабьен, «связь с внешним миром делает духи ценным объектом, который является одновременно элитным и

---

<sup>3</sup> Нехорошо пахнет тот, кто всегда хорошо пахнет.

универсальным, в высшей степени личным и в то же время, благодаря запаху, ощущается многими» [19, с. 33].

Однако в самом начале своей истории под парфюмерией понималось все то, что так или иначе было связано с ароматическими веществами. Рецепты приготовления таких веществ можно найти в Талмуде и Ветхом Завете, во многих легендах, мифах и сказаниях.

Известно, что царь Иудейский Соломон получал благовония в качестве подарков от царицы Савской, а Александру Македонскому досталась в качестве военной добычи одна из драгоценных шкатулок с благовониями после победы над персидским царем Дарием.

Но это все были душистые, ароматизированные вещества, которые в то время еще собственно парфюмами не назывались. Название духи происходит от французского *parfum*, но еще раньше на латинском *per fumus* означало курение.

Первые духи были созданы в 1367 г. Это «Eau de hongarie» – «Вода венгерской королевы». Согласно легенде королева получила рецепт приготовления этих духов (на основе розмарина) от монаха-отшельника. При этом следует отметить, что в Средние века любые действия, связанные с приготовлением различных смесей или снадобий рассматривались как проявления черной магии.

В 1608 г. во Флоренции, в монастыре Сайта Мария Новелла, была открыта первая парфюмерная фабрика в мире. Производством ароматических веществ занимались монахи-доминиканцы, а покровительствовали им герцоги и князья и даже сам Папа Римский.

Однако свое настоящее развитие парфюмерное искусство получило только в XIX веке, когда в 1828 г. Пьер Франсуа Паскаль Герлен основал свою фирму, которая на сегодня считается одной из самых дорогих и престижных.

С открытием в XX веке химического синтеза произошла революция в производстве духов. Доступность сырья привела к снижению стоимости парфюмерных изделий и расширению их ассортимента.

*Одеколон* происходит от французского eau de Cologne, что буквально означает кельнская вода. Дело в том, что в 1709 г. в Кёльне француз Жан-Мари Фарина, торговавший специями, впервые выпустил в продажу душистую воду, названную в честь города «Кельнской водой». Во Францию она была завезена во второй половине XVIII века и стала распространяться под французским названием о-де-колон. Как уже отмечалось, страстным поклонником этой «воды» был император Наполеон, который покупал до 60 флаконов в месяц.

Наряду с потомками Герлена («Guerlain») в XIX веке возникли и парфюмерные дома Франсуа Коти («Coty»), Эрнеста Дальтрофа («Caron»). Вместе они стали развивать

концептуальные подходы в науке о создании запахов и основали крупные фамильные парфюмерные компании.

Коти стал первым, кто соединил в композициях натуральные запахи (гвоздика, корица, ваниль, мускус, амбра и др.) с запахами, которые были созданы искусственно. Так, в 1917 г. он выпустил в продажу «Шипр» («Chypre»), который стал прародителем целого семейства запахов.



В 1911 г. модельер Поль Пуаре первым попробовал соединить модельное и парфюмерное искусство. Он линии одежды дополнил изысканными ароматами. Его идея была быстро подхвачена другими, и в 1921 г. небезызвестная Габриель Шанель выпустила духи со своим товарным Лого «Шанель № 5» («Chanel № 5»).

Шанель отказалась от традиционных, легко узнаваемых цветочных запахов – гардении, жасмина или розы и создала состав, в который входило 80 ингредиентов [37]. Этот состав нес в себе свежесть целого сада, но в нем нельзя было разгадать запаха ни одного цветка. В этой неуловимости и заключена чарующая прелесть ее духов.

Кроме того, в этом парфюме впервые были использованы *альдегиды* (от лат. *al* (cohol) *dehyd* (rogenatum) алкоголь, лишенный водорода), которые совершили революцию в парфюмерии, поскольку после этого резко возросло количество новых видов духов и одеколонов.

Торговый дом Thierry Mugler впервые стал использовать в качестве основной ноты в духах запах меда. С дополнением миндаля, мандарина и фруктовых ароматов вышли в свет духи «Невинный ангел» («Angel Innocent»), которые сразу же завоевали своих приверженцев. Учитывая, что мед отличается большим разнообразием (акациевый, липовый, разнотравный, гречишный, шалфеевый, вересковый и т. п.), парфюмеры этого дома искусно используют его для создания изысканных и неповторимых комбинаций.

*Туалетная вода* (от фран. *toilette wortte* – вода для умывания) была придумана все тем же Наполеоном Бонапартом. Он, будучи сосланным, на остров Св. Елены, после того как закончился одеколон (за день Наполеон использовал до 12 литров), придумал собственный рецепт парфюма с добавлением бергамота. Свое изобретение он и назвал туалетной водой.

Следом за ним английская королева Виктория, которая воплощала в себе черты строгости и условностей, стала пользоваться водой с пряным мускусным запахом. За ней последовали ее придворные. Учитывая, что данный запах считается роковым, вся чопорность викторианской эпохи в Англии может быть тогда более желаемой, нежели действительной.

Собственные духи на Украине и в России появились не более 130 лет тому назад. Первым предприятием, которое стало выпускать парфюмы, была фабрика французского подданного Генриха Брокара, которая с 1922 г. была переименована в парфюмерную фабрику «Новая заря». Немного позднее в г. Николаеве на Украине была основана другая фабрика по производству парфюмерно-косметических изделий «Алые паруса».



Брокер в 1913 г. к 300-летию дома Романовых создал новый парфюм под названием «Любимый букет императрицы». Однако уже в годы советской власти эти духи получили новое название – «Красная Москва» и были любимым парфюмом многих советских женщин (к сожалению, отечественная парфюмерно-косметическая промышленность так не смогла за годы советской власти разработать что-то более оригинальное).

Инициатива в создании парфюмерно-косметической промышленности, в бывшем Советском Союзе, принадлежит супруге наркома В. Молотова Полине Семеновне Жемчужной. Эта красивая, импозантная женщина в 1932 г. смогла уговорить И. Сталина в том, что советским женщинам необходимы духи и косметика. Сталин согласился с ее доводами и назначил ее руководителем парфюмерно-косметической промышленности, заместителем наркома легкой промышленности СССР. Под руководством Жемчужной и появились первые советские духи и одеколоны, косметика и средства гигиены.

Современная парфюмерная промышленность сегодня является одной наиболее из прибыльных отраслей производства. Однако и конкуренция между парфюмерными фирмами сегодня достаточно жесткая. Духи, одеколоны и туалетная вода – это творчество памяти, воображения и обоняния. Последнее – это прерогатива так называемых «парфюмеров» или «носов». Именно от них зависит, каким будет запах и, что его будет отличать от тысячи других.

Сегодня только три крупных парфюмерных фирмы имеют в своем распоряжении личных парфюмеров. Это парфюмерные дома Герлен, Пату и Шанель. Другие вынуждены обращаться к сырьевым фирмам, в которых работают парфюмеры, создающие духи и одеколоны для многих известных домов мод.

В настоящее время в распоряжении парфюмеров имеется около 3500 душистых веществ. Однако фирмы-изготовители используют в производстве не более одной трети от общего количества [19]. Основная причина такого дисбаланса, скорее всего, состоит в том, что жесткая конкуренция, дороговизна и дефицит разработок заставляют фирмы-

производителей сохранять на какое-то время секрет производства душистых веществ и тем более их применение.

Что же в настоящее время используется в качестве сырья при производстве парфюмов?

Во-первых, это растительное сырье. К нему относятся: листья (пачули), семена и плоды (гвоздика, корица, ваниль, кориандровое семя), корни (ветивера, ириса, аира), лишайники (дубовый мох), растения (ладанник, роза, мимоза).

Во-вторых, сырье животного происхождения. Это: амбра, мускус, бобровая струя и цибетин. Данные вещества трудно сравнить по своему аромату с ароматом растительных веществ. Однако именно они придают глубокое оргазмическое начало всем парфюмам без исключения.

*Амбра* – это вещество, которое образуется в кишечнике кашалота и выбрасывается им, после того как он проглотит тонны планктона, осьминогов и рыб. Это вещество он выбрасывает спонтанно, и его сегодня (после запрета на лов кашалотов) собирают на поверхности моря или вдоль побережья Индийского океана.

*Мускус* – продукт, который добывают из желез кабарга, безрогого оленя. Половые железы самца вырабатывают это вещество, которое имеет красноватый цвет и похоже на мед в свежем виде. Со временем оно затвердевает и становится черного цвета. Запах чистого мускуса очень резкий. Он обладает эрогенными свойствами и в составах парфюмов усиливает совокупность запахов, придавая им теплоту, сексуальную чувствительность.

*Бобровая струя (кастореум)* – особый, имеющийся только у бобров орган, который имеет вид грушевидных мешочков, расположенных под хвостом. Желтая и маслянистая струя источает едкий дегтярный и кожаный запах.

*Цибетин* – вещество с резким мускусным запахом, которое выделяется специальными железами хищных млекопитающих рода виверр – цибетовой кошкой.

В-третьих, синтетические ароматические вещества. Это группа органических соединений, которые получают химическими или физико-химическими методами из продуктов растительного происхождения или синтезируемых из разнообразного химического сырья. Они, как правило, усиливают ту или иную парфюмерную композицию, придавая запахам, нежность и стойкость [4].

Следует обратить внимание и на такой аспект, как подбор цветности и форм флаконов для того или иного парфюма. Специалисты в области парфюмерии давно констатировали тот факт, что запахи имеют определенную соотнесенность, как с цветом, так и с формой. Именно те ассоциации, которые могут вызывать цвет и форма должны усиливать «энергетическую мощь» парфюма.

Так, красный, конусообразной формы флакон мужского одеколona Fahrenheit указывает на то, что в нем находится страстно-сладкий сексуально-возбуждающий аромат, который сделает мужчину неотразимым и идеальным сексуальным партнером. А синий цвет и утонченная полукруглая форма духов *Givenchy Oblique* от *Givenchy* говорит о том, что аромат этого парфюма несет в себе решительность, уверенность и неординарность неотразимой женщины.

Как уже отмечалось ранее, запахи «убийственно» действуют на психическое состояние человека. Различные эксперименты подтверждают главенствующую роль запаха в выборе сексуального партнера. Так, в США при опросе 332 респондентов обоих полов для выяснения того, что их в первую очередь привлекает в противоположном поле, большинство женщин ответили, что для них более важно то, как пахнет мужчина, чем то, как он выглядит. А в другом эксперименте, в котором 28 женщин просили фантазировать в течение некоторого времени на эротические темы, большинство из них отметили, что они испытывали большое возбуждение, вдыхая именно ароматы мужских одеколонов, а не при наличии нейтральных запахов.

Какие же парфюмы считаются наиболее сексуальными и особо возбуждающими? Ответ на этот вопрос специалисты предлагают находить в плоскости физиолого-психологических проявлений человека.

Это запахи, которые напрямую действуют на половую сферу человека, усиливают или ослабляют его индивидуальные половые запахи. В данном случае речь идет об ароматах, которые соответствуют естественным запахам мужского и женского тела, и гармонируют с запахами тела, волос, гениталий и благотворно воздействуют на мужскую половую сферу. Подчеркнем – на его потенцию.

К таким ароматам принято относить: имбирь, кипарис, чабрец, кедр, корицу, сандал и мускат – для мужчин; жасмин, герань, нероли, роза, иланг-иланг и горький миндаль – для женщин.

Имеется группа ароматов, которая в одинаковой степени подходит как для мужчин, так и для женщин: бергамот, можжевельник, пачули, розмарин, лаванда.

При этом необходимо отметить, что сексуальнее запахи усиливаются щелочами и ослабляются кислотами.

Использование парфюмерии для усиления сексуальной притягательности партнеров довольно тонкое дело. Здесь неуместна иррациональность. Ведь естественный запах и так воспринимается на иррациональном уровне. И то, что на уровне обоняния привлекает мужчину и женщину, в большинстве случаев ими не осознается. Поэтому, если говорить об усилении ароматического эффекта, следует рационально подойти к выбору эротического

запаха. А это все то, что соответствует естественному запаху партнера или общему запаху партнеров с целью гармонизации их сексуальных чувств.

Важно учитывать возраст, настроение, цвет волос, цвет кожи, образ жизни, выбор одежды партнера и не менее важно учитывать условия, обстановку, время суток и года, погоду, цветовые и шумовые эффекты, чтобы выбрать свой уникальный аромат сексуального поведения. Запах должен отражать и личностные качества партнеров, создавать для них гармонию чувственного восприятия друг друга и напоминать им о партнере и событиях в отсутствии их. Запах любви должен быть неповторимым, если можно так выразиться, эксклюзивным, чтобы он мог воспроизвести все самое сладостное, нежное, светлое, действительно незабываемое, даже преследуемое и вести к новой встрече. Это своеобразный запах-код (*ольфакто-код*), который является ключом к заветному замку счастья и сексуального наслаждения.

Наверное, не многие могут сказать, что они нашли такой запах и теперь купаются в море эротического счастья. Конечно, это та цель, к которой необходимо сильно стремиться. При этом не надо забывать, что все в этом мире относительно и в различные периоды своей жизни мы бываем очень разными. Однако усилить свои эротические фантазии и доставить незабываемое удовольствие себе и партнеру по принципу здесь-и-теперь вполне возможно.

Необходимо исходить из того, что как мужчины, так и женщины с возрастом становятся все более консервативными, а значит, запах необходимо дифференцировать с учетом возрастных особенностей. Так, если еще в возрасте 17-25 лет устойчивым является интерес ко всему необычному, новомодному (включая стиль «унисекс»), то уже в 30-40 лет интересными становятся запахи «мягкие и сильные». А в возрасте более 40 лет, чтобы у мужчины закружилась голова и возникло непреодолимое желание единственной женщины (при этом не следует забывать и о так называемом кризисе средних лет), запах должен быть как можно ближе к естественному образу человека, соответствовать всему тому, что в нем есть. Глупо 45 летней женщине возбуждать потенциального партнера тем ароматом, который исходит от 17 летних девушек (конечно, если партнер в норме). Такая женщина будет страстно источать аромат, который исключительно полон надежды и желания. Ведь это естественный процесс и не стоит идти вопреки природе.

Как уже отмечалось, среди ученых нет единого мнения относительно классификации запахов. Однако среди парфюмеров такая классификация существует, и разработала ее техническая комиссия французского Общества парфюмеров [19].

Специалисты установили 7 семейств запахов.

В группу А, которая получила название «Цитрусовые», вошли эфирные масла, получаемые из лимона, бергамота, апельсина и грейпфрута. Она состоит из пяти основных

запахов: цитрусового; цитрусового, цветочного, шипрового; цитрусового, пряного; цитрусового, древесного и цитрусового, ароматного.

Группа В – «Цветочные». Эфирные масла розы, жасмина, фиалки, сирени, ландыша, нарцисса, туберозы. Семь запахов: один цветок; цветочный, лаванда; цветочный букет; цветочный, зелень; цветочный, альдегидный; цветочный, древесный; цветочный, древесный, фруктовый.

Группа С – «Папоротники». Лаванда, дубовый мох, кумарин. Пять запахов: папоротник; папоротник, амбровый, мягкий; папоротник, цветочный, амбровый; папоротник, пряный; папоротник, ароматный.

Группа D – «Шипры». Дубовый мох, ладанник-ладанник, пачули, бергамот. Семь запахов: шипр; шипр, цветочный; шипр, цветочный, альдегидный; шипр, фруктовый; шипр, фруктовый; шипр, зелени; шипр, ароматный; шипр, кожи.

Группа E – «Древесные». К женскому парфюму относятся – сандал, пачули, иногда кедр и ветивер. К мужскому – лаванда и цитрусовые. Пять запахов: древесный; древесный, хвойный, цитрусовый; древесный, ароматный, амбровый; древесный, пряный; древесный, пряный, кожи.

Группа F – «Амбровые». Это «духи амбровые» или «восточные духи» с ярко выраженными животными нотами: амбровые, цветочные, древесные; амбровые, цветочные, пряные; амбровые, мягкий; амбровый, цитрусовый; полуамбровый, цветочный.

Группа G – «Кожа». Характерный запах кожи (дым, сожженное дерево, табак) с «головными» цветочными оттенками. Это самый малочисленный тип духов: кожа; кожа, цветочные; кожа, табак.

Подбор парфюмов является индивидуальным творчеством каждой личности. Однако необходимо помнить о том, что бы вы хотели получить от тех или иных духов или одеколона. В связи с этим Павья Фабьен пишет: «Легкий запах, полный утренней свежести, пикантный и таинственный аромат, который влюбленный вечером будет стараться отыскать, модные духи, чувствующиеся на каждом углу и принимаемые всеми, ностальгический запах, случайно коснувшийся, который погружает нас в ароматы, преодолевающие годы, но который всегда напоминает нам о нашем детстве...» [19, с. 33].

### **Основные понятия и термины**

Альдегиды, аносматия, аромамаркетинг, аромамашина, запах, имидж, конформизм, макросматия, меркаптан, микросматия, мода, нейролингвистическое программирование, обоняние, обонятельная чувствительность, одорант, одорология, ольфактия, ольфактометр, парфюмерия, первичные запахи, принцип семиричности, флейворист.

### **Вопросы для когнитивной рефлексии**

1. Что собой представляет обонятельная система человека?
2. Как распознаются запахи обонятельной системой человека?
3. Какие существуют теории запаха и, в чем состоит основное их содержание?
4. Какие существуют репрезентативные пороги обонятельной чувствительности?
5. Насколько существенно влияет восприятие запахов на поведение человека?
6. Почему у современных людей обоняние утратило такое значение, которое было у их первобытных предков?
7. С чем связано то, что запахи являются более мощными сигналами для памяти, чем стимулы других органов ощущений?
8. Почему наиболее значимыми являются те запахи, которые являются знакомы?
9. Какие основные запахи на современном этапе развития ольфактологии выделяют специалисты?
10. Что такое anosmia и причины ее возникновения?
11. Для чего предназначен ольфактометр и как он устроен?
12. В каких сферах жизнедеятельности людей знания о запахах и их свойствах, сегодня, наиболее успешно применяются?
13. Почему реклама с ароматизаторами является более эффективной, а торговля более успешной?
14. Как знания о свойствах запахов используются в пищевой промышленности?
15. Что собой представляет парфюмерное искусство и, какие существуют его основные направления?
16. Что такое «альфакто-код» и его основное предназначение?
17. Почему «запахи из детства» являются наиболее релевантными генераторами человеческой активности?

### **Использованная литература**

1. Аминов И. И. Психология делового общения / И. И. Аминов. – М. : Омега-Л, 2005. – 304 с.
2. Аронсон Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме / Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. – СПб. : прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. – 560 с.
3. Вайнштейн О. Грамматика ароматов / О. Вайнштейн // Иностранная литература. – 2001. – № 8. – С. 260-273.

4. Васильев Е. К. Магия ароматов / Е. К. Васильев, Ю. С. Пернатъев. – М., 1998. – С. 45-55.
5. Вельховер Е. С. Локаторы здоровья / Е. С. Вельховер. – М. : Мол. гвардия, 1986. – 207 с.
6. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации / И. Н. Горелов. – М. : Знание, 1980. – 104 с.
7. Змановская Е. В. Руководство по управлению личным имиджем / Е. В. Змановская. – СПб. : Речь, 2005. – 144 с.
8. Имиджелогия. Как нравиться людям. – М. : Народное образование, 2002. – 576 с.
9. Кайл Р. Развитие ребенка. / Роберт Кайл. – СПб. : прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 640 с. – (Научный бестселлер).
10. Кандинский В. О духовном в искусстве / В. Кандинский. – М.: Мысль, 1990. – 178 с.
11. Куприн А. И. Олеся. / А. И. Куприн // Собр. соч.: В 5. т. – М. : Правда, 1982. – Т. 1. – 462 с.
12. Лабунская В. А. Невербальное поведение (социально-перцептивный подход) / В. А. Лабунская. – Ростов-на-Дону, 1986. – С. 5-35.
13. Лоренц К. Агрессия (так называемое «зло») / Конрад Лоренц. – СПб. : Амфора, 2001. – 349 с.
14. Матюгин И. Ю. Обонятельная память / И. Ю. Матюгин. – К., Институт психологии АПН Украины, 1994. – 90 с.
15. Московичи С. Век толп. Исторический трактат по психологии масс / Серж Московичи. – М. : Центр психологии и психотерапии, 1998. – 480 с.
16. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. – СПб. : Питер; М.: Смысл, 2003. – 860 с.
17. Ожегов С. И. Словарь русского языка / С. И. Ожегов. – М. : Рус. яз., 1985. – 797 с.
18. Ольшанский Д. В. Психология масс / Д. В. Ольшанский. – СПб. : Питер, 2002. – 368 с.
19. Павья Ф. Чарующий мир духов / Ф. Павья. – М. : ВНЕШСИГМА, 1997. – 143 с.
20. Парыгин Б. Д. Социальная психология как наука / Б. Д. Парыгин. – М. : Наука, 1969. – 248 с.
21. Пірен М. І. Основи політичної психології: [навчальний посібник]. / М. І. Пірен. – К. : Міленіум, 2003. – 418 с.
22. Поваляева М. А. Невербальные средства общения / М. А. Поваляева, О. А. Рутер. – Ростов на Дону : Феникс, 2004. – 352 с.

23. Прокофьева Н. И. Психологические аспекты ведения переговоров / Н. И. Прокофьева. – М. : Гросс Медиа, 2005. – 128 с.
24. Психологический словарь / Под ред. В. П. Зинченко, Б. Г. Мещерякова. – М. : Педагогика-Пресс, 1996. – 440 с.
25. Психофизиология: Учебник для вузов. / [Под ред. Ю. Н. Александрова]. – СПб. : Питер, 2001. – 496 с.
26. Райт Р. Х. Наука о запахах / Р. Х. Райт. – М. : Мир, 1966. – 224 с.
27. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии / С. Л. Рубинштейн. – СПб. : Питер Ком, 1998. – 688 с.
28. Самсонов С. Как воспринимаются запахи / С. Самсонов // Наука и жизнь. – 1988. – № 4. – С. 29-33.
29. Серов Н. Феномен идеального обоняния / Н. Серов // Открытия и гипотезы. – 2007. – № 3. – С. 25.
30. Словарь иностранных слов. – М. : Рус. яз., 1986. – 608 с.
31. Социальная психология / Ш. Тейлор, Л. Пипло, Д. Сирс. – СПб. : Питер, 2004. – 767 с.
32. Третьяченко В. В. Психологія ділового спілкування: [навч. посібник] / Третьяченко В. В., Вереїна Л. В., Скляр П. П. – Луганськ : Глобус, 2005.
33. Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности / Эрих Фромм. – М. : Республика, 1994. – 447 с.
34. Хегенхан Б. Теории научения / Б. Хегенхан, М. Олсон. – СПб. : Питер, 2004. – 474 с.
35. Шиффман Х. Р. Ощущение и восприятие / Х. Р. Шиффман. – СПб. : Питер, 2003. – 928 с.
36. Штейнбах Х. Э. Психология жизненного пространства / Х. Э. Штейнбах, В. И. Еленский. – СПб. : Речь, 2004. – 239 с.
37. 100 великих женщин / [Автор-составитель И. И. Семашко]. – М. : Вече, 2001. – 576 с.
38. Мир запахов и управление человеческим поведением. – [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу : <http://psyfactor.org/zapahi.htm>

## РАЗДЕЛ 4

### ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

#### 4.1. Тактильно-кинестические особенности мужчин и женщин

Под *гендером* (от англ. *gender* – род, пол) в психологии принято понимать:

а) социальный пол, который во многом обусловлен особенностями собственно личностного и группового поведения и задающий правовую и статусную позицию индивида в обществе;

б) биологический пол, выступающий как комплекс морфологических и физиологических характеристик, определяющий индивидуальное половое поведение, связанное с направленностью и выраженностью эротических чувств и переживаний [6].

В социальной психологии понятие «гендер» в основном употребляется с целью описания той психологической реальности, которая связана только с первым вариантом его смыслового содержания. При этом некоторые психологи считают, что следует проводить различия между понятиями «пол» и «гендер». Мы же, учитывая то, что в настоящее время среди исследователей не достигнуто согласие в отношении того, как следует определять эти два понятия, будем использовать данные термины как взаимозаменяемые.

Наблюдения, которые велись специалистами за поведением мальчиков и девочек, юношей и девушек, взрослых мужчин и женщин дали материал для следующих констатаций [1; 8; 11; 13].

Во-первых, в течение первых шести месяцев жизни у мальчиков возникает больше физических контактов с окружающими, чем у девочек. Однако в дальнейшем эта разница становится все более ощутимой, но уже в пользу девочек. При этом к подростковому возрасту прикосновения становятся более всего неприятными, особенно в ситуации отец – сын.

С младенчества девочки учатся распознавать эмоции окружающих лучше, чем мальчики. Маленькие девочки плачут за компанию и порой заставляют и других плакать, как только сами начинают ронять слезы. К юности девушки уже на порядок лучше распознают эмоции собеседников, чем юноши, а это, в свою очередь, способствует тому, что они более искусно начинают манипулировать окружающими и более того – им лгать.

Во-вторых, мальчики в дошкольных учреждениях чаще прикасаются к учителям мужчинам, а девочки – к учителям женщинам. При этом частота таких тактильных контактов относительно одинакова. По мере взросления и начиная с пятого-шестого класса, количество

прикосновений уменьшается. Если ранее наблюдались прикосновения руками, то подростки чаще соприкасаются локтями или плечами. Вместе с этим, данные соприкосновения приобретают агрессивную форму и могут приводить к тактильным контактам разными частями тела. Это отчетливо видно, когда подростки затевают разного рода потасовки или играют в подвижные игры.

В-третьих, ранний тактильный опыт определяет качественную сторону эмоциональной и ментальной адаптации человека во взрослой жизни. Это проявляется как в поведении мужчин, так и в поведении женщин.

В-четвертых, женщины крайне негативно относятся к физическим контактам с мужчинами, которые неизбежно возникают в переполненных вагонах метро, маршрутных такси или очередях. Отрицательно относятся к таким тактильным проявлениям и большинство незнакомых между собой мужчин. Вместе с этим, женщины вполне благосклонно относятся к тактильным контактам с представителями своего пола. Объяснение этого «непринятия», возможно, находится в плоскости гомофобных установок, то есть резкого непринятия гомосексуальности. При этом и женщины, и мужчины, которые стараются уклониться от физических контактов, более напряжены и нервозны, менее удовлетворены своим телом и очень настороженно относятся к окружающим, они менее общительны и в большинстве своем склонны к авторитарным и прямолинейным суждениям.

В-пятых, молодые мужчины более склонны инициировать тактильные контакты с женщинами, чем сами женщины. Это может свидетельствовать как о его симпатии к женщине, так и о доказательстве его власти над нею. В ситуации инициирования физического контакта женщиной, можно говорить о проявлении с ее стороны сексуального интереса, вне зависимости от того, каким социальным статусом она владеет.

В-шестых, после 40 лет и старше женщины чаще, чем мужчины, идут на тактильный контакт – это может быть и мимолетное прикосновение, и рукопожатие, и контакт туловищем и т. д.

В-седьмых, в последнее время все больше стираются грани между женщинами и мужчинами в сфере тактильных проявлений. Мужчины и женщины все больше становятся доступными для прикосновений друг с другом. При этом для женщин, занимающихся бизнесом, важно научиться твердому рукопожатию, в том числе и для защиты от мужчин, которые стереотипны в своих демонстрациях «мужского рукопожатия». Но женщина, выражающая искренние чувства другой женщине, особенно во время тяжелого состояния, не пожимает руки. Она, как правило, мягко берет ее руки в свои и с соответствующей мимикой лица выражает свою симпатию.

В-восьмых, для женщин самым злостным нарушением неприкосновенности личности является прикосновение любого незнакомого мужчины, а для мужчины – другого мужчины. При этом прикосновение незнакомой женщины у большинства мужчин вызывает не меньше удовольствия, чем у женщин прикосновение подруги. И у мужчин, и у женщин самое большое удовольствие вызывает поглаживание эрогенных зон партнером противоположного пола. Вторым по значению для женщин является поглаживание мужчиной не эрогенных зон, а для мужчин – поглаживание эрогенных зон незнакомой женщиной.

В-девятых, самоприкосновение больше присуще женщинам, нежели мужчинам. Мужчины, в основном, прикасаются к собственному телу в ситуации обострения когнитивных потребностей или ситуации когнитивного диссонанса. Женщины дотрагиваются до себя как из-за высокой социальной тревожности, так и вследствие повышенной заботы о своей внешности.

Необходимо также отметить, что результаты многих исследований подтверждают положение об умении женщин более искусно лгать, нежели мужчины [8; 12; 15]. Женщины лгут изощренно и более усложнено, тогда как у мужчин, преобладает бесхитростная ложь. Более того, установлено, что привлекательным людям верят чаще и быстрее, чем непривлекательным. Но есть нечто общее между мужчинами и женщинами: во время обмана и мужчины, и женщины чаще сглатывают, но поскольку у мужчин имеется выступающий кадык – у них это более заметно. В идентификации лжи, женщины также более компетентны, чем мужчины. Если вероятность выявления лжи, у большинства людей составляет примерно 50%, на гендерном уровне это соотношение несколько иное. В среднем женщины в 60 случаях из 100 способны безошибочно выявить ложь собеседника. Как отмечает П. Экман, мы получаем слишком мало корректирующей обратной связи о том, кто дурачит нас, а кто говорит правду, а также чрезмерно полагаемся на то, что люди говорят, и не обращаем достаточного внимания на промелькнувшее выражение лица собеседника и на его удлинняющуюся нос Пиноккио [17]. На основании того, что женщины обладают более развитой интуицией, они гораздо успешнее оценивают сигналы, которые посылают лицо, тело и голос собеседника, что способствует точному выявлению лжи.

В межличностном, гендерном взаимодействии кинестетические проявления индивидов могут указывать на достаточно интересные особенности. Например, увеличение глазных зрачков свидетельствует о повышенном интересе субъекта или привлекательности объекта. Мужчина, который нравится женщине, «провоцирует» расширение ее зрачков, а это усиливает привлекательность объекта. При этом надо помнить, что женский мозг гораздо лучше приспособлен для распознавания человеческих эмоций, нежели мужской. По мнению физиологов, это связано с более массивными белками глаз женщин.

Известно, что у младенцев и детей зрачки больше, чем у взрослых. Зрачки первых постоянно расширены, и они привлекают к себе внимание окружающих. Но точно так же это происходит и у взрослых, которые пытаются максимально выглядеть привлекательно – зрачки расширены.

Результаты исследований показали, что расширение зрачков является процессом взаимным. Так, влюбленные люди, всматриваясь в глаза один другому, бессознательно стараются заметить расширенные зрачки партнера, а взаимное возбуждение при этом только возрастает. При просмотре порнографических фильмов у мужчин зрачки глаз увеличиваются почти в три раза, и, что знаменательно, у мужчин, которые смотрят фотографии женщин с расширенными зрачками, зрачки расширяются сильнее, чем у тех, кто видит женщин с суженными зрачками. У женщин зрачки сильнее всего расширяются при всматривании в фотографии, на которых изображены матери и младенцы [3].

Показательной является мимика лица, связанная с выражением бровей и рта. Опущенные веки, поднятые брови, взгляд исподлобья и полуоткрытый рот – все это свидетельствует о женской сексуальной покорности. Наблюдения за отдельными светскими львицами (А. Волочкова, А. Семенович, К. Собчак, П. Хилтон и др.) являются тому подтверждением.

Не менее интересным является жест, связанный с поднятием бровей. Этот жест-мимика считается универсальным, поскольку его используют даже приматы. Целью данного жеста является привлечение внимания партнера по общению. Но, как было установлено в кросскультурных исследованиях, такой жест не используется в Японии. В этой стране такая жестикуляция считается невежественной и оскорбительной, поскольку обладает явно выраженной сексуальной направленностью.

Взгляд исподлобья, взгляд с расширенными зрачками и собственно интимный взгляд еще принято считать «зовущим взглядом». Женщины достаточно хорошо умеют пользоваться таким взглядом, и он способствует установлению интимных контактов. Однако не всегда такие интимные контакты приводят к желаемым последствиям. При этом интимный взгляд ослабляет внимание субъекта, лишает его возможности контролировать ситуацию.

Исследования в гендерной кинестетике показали, что женщины всегда обращают внимание на мужскую стрижку, костюм, имеющиеся стрелки на брюках, чищеную обувь (особенно сзади) и координацию движений. Мужчины устремляют свой взгляд на волосы, ноги, фигуру и лицо женщины [8]. При этом женщины более склонны устанавливать прямой зрительный контакт, нежели мужчины. Но последние дольше смотрят на представительниц

прекрасного пола и обязательно устремляют свой взгляд на их ягодицы, даже если вид спереди их не впечатлил.

В межличностных контактах женщины часто используют жесты прихорашивания и привлечения внимания окружающих. Наиболее распространенным в их арсенале является жест запрокидывания головы и поправление волос. Этим жестом пользуются даже те женщины, у которых короткие волосы. Женщина как бы дает понять мужчине, что он ей не безразличен и ей важно его мнение. Кроме того, такой жест приводит к активизации феромонов, которые возбуждают сексуальную активность сильного пола [14].

Жесты прикосновения к собственной одежде и бедрам – это бессознательное выражение самых сокровенных желаний. Таким образом, женщина дает понять собеседнику, что она испытывает потребность в телесных ощущениях и будет не против, если он к ней прикоснется. Конечно, при условии, если мужчина, верно, оценивает обстановку.

Утонченным женским жестом привлечения мужского внимания, также является покачивание бедрами. При этом более привлекательными являются те женщины, у которых соотношение между объемом талии и объемом бедер составляет не менее 70 %. Такая женская фигура называется «песочными часами».

Американский психолог Д. Сингх, изучая физическую привлекательность участниц конкурса «Мисс Америка» и моделей, которые на протяжении 50 лет появлялись на обложках журнала «Плейбой», обнаружил, что соотношение между объемом талии и бедер у всех женщин составляло от 67% до 80% [17].

Жест, связанный с поглаживанием предмета цилиндрической формы (ножки бокала, сигареты, пальца и т. д.) – это бессознательное выражение стремления к сексу, как и жест – снимать и снова одевать кольцо. У мужчины таким жестом выступает поигрывание зажигалкой, ключами от машины или любым иным предметом, который может ассоциироваться с женским телом.

Направление корпуса или ступней ног в сторону собеседника, поигрывание полуснятой туфелькой – это жесты, символизирующие расслабленность женщины и ее полное доверие мужчине. Скрещенные параллельно ноги указывают на подсознательное желание обратить на себя внимание, поскольку она готова к сексуальным действиям. А. Шефлен считает, что плотное сжатие ног создает впечатление сильного мышечного тонуса и, следовательно, готовности женщины к сексу [3].

Установление длительного зрительного контакта, взгляд поверх плеча указывают на заинтересованность женщины и ее желание продолжить встречу в более непринужденной обстановке.

Такой жест, как закладывание большого пальца за пояс, хотя и свойственен в большей степени мужчинам, также часто используется женщинами, но более утонченно (закладывается один палец) для привлечения внимания представителя противоположного пола.

Демонстрация запястья – невербальный знак расположения собеседника, его полного принятия. Такой жест воспроизводится на подсознательном уровне, поскольку запястье считается одной из наиболее эрогенных областей женского тела, и его демонстрация – это стремление к реализации сексуального желания. Кроме того, зарубежные специалисты установили, что к демонстрации запястья и запрокидыванию головы часто прибегают мужчины, склонные к гомосексуализму, поскольку они, таким образом, стремятся выглядеть более женственно.

Общеизвестно, что наличие крупных, полных губ – это признак женской натуры. Сегодня даже существуют специальные инъекции (коллаген), с помощью которых женщины пытаются сделать свои губы более привлекательными для мужчин. А вот увлажнение губ или придание им блеска с помощью специальных парфюмерных средств делают женщину в глазах мужчины еще более сексуальной. Губная помада, которую изобрели еще в Древнем Египте четыре тысячи лет назад, стала тем средством, с помощью которого египтянки вельможных кровей пытались добиваться сексуального возбуждения. Именно женские губы ярко-красного цвета выглядят наиболее сексуально привлекательными, поскольку на подсознательном уровне ассоциируются мужчиной с наиболее интимной частью ее тела.

Стоит акцентировать внимание и на таком понятии, как обтюрация. *Обтюрация* (от франц. *obturation* или лат. *obturo* – закрываю, затыкаю) – это обеспечение герметизации канала ствола при выстреле из огнестрельного оружия, предотвращающее прорыв вперед или назад пороховых газов. То есть, обтюрация обеспечивает некую плотность соприкосновения или герметичность. Также это понятие достаточно часто употребляется, когда говорят о гидрокостюмах или подводном снаряжении [16].

Рассмотрение обтюрации с позиции поло-ролевых отношений актуализирует проблему сексуальных контактов между мужчинами и женщинами, поскольку обтюрация выступает одной из особенностей процесса их половой близости. При этом если рассматривать сам процесс половой близости, то окажется, что именно от наличия или отсутствия должной обтюрации достаточно часто зависит приближение сексуального удовлетворения у мужчины. Отсюда, обтюрацию можно рассматривать, как один из видов сексуальных прикосновений, который несет смысловую нагрузку оргазмического характера и она выступает одним из проявлений такесики, которое обеспечивает мужчине продвижение к сексуальному удовлетворению и наслаждению.

Конечно, проблема сексуальной близости, удовлетворения или оргазма достаточно сложна и многогранна, и не может быть исключительно сведена к неудовлетворенностью «сексуальной» обтюрацией. С равным успехом можно рассуждать об оптимальной величине женского влагалища, или толщине мужского члена, или более того – фригидности или импотенции. Однако игнорировать значение обтюрации в сексе не стоит, поскольку достаточно часто именно у мужчин возникают проблемы с получением сексуального удовлетворения, в основе которых находится ее слабая выраженность или полное отсутствие.

Также, невербальными знаками, на которые мужчины реагируют моментально, являются женская фигура и лицо. В первую очередь, мужское внимание привлекают те женщины, у которых фигура указывает на хорошие репродуктивные данные, то есть способность успешно производить здоровое потомство. Мужская фигура, которая наиболее всего привлекает внимание женщины, обязательно должна быть атлетического склада. Основной мотив – это охотник, защитник и самец.

Женское лицо обязательно должно быть с большими глазами, небольшим носиком и полными губами. Это чуть ли не лицо ребенка, но, как отмечают специалисты, именно такие лица пробуждают у мужчин отцовский инстинкт и желание защищать женщину. В противоположность этому, женщинам нравятся сильный мужской подбородок, густые брови и крупные носы.

В последнее время в литературе обсуждается вопрос о том, какие женщины сегодня наиболее востребованы мужчинами. По мнению ряда исследователей, мужчин больше тянет к доступным женщинам, а не к физически привлекательным. И именно умение подавать невербальные сигналы о своей доступности делает таких женщин успешными у мужчин. Но существует и другая точка зрения, согласно которой женская внешность и тело являются гораздо привлекательней для мужчин, нежели ее умственные способности или деловые качества. Скорее всего, стоит согласиться со вторыми, поскольку нельзя игнорировать биологическую природу человека. Никакие цивилизационные аспекты развития не способны подавить биологическую природу у мужчин и женщин. Мужчинам сейчас, как и много тысяч лет назад, от женщин необходимо одно – секс, продолжение рода и умение хранить домашний очаг. Единственное, на что, несомненно, влияет научно-технический прогресс, – это особенности критериев выбора партнерши для установления длительных связей. Одним из таких показателей, является поиск мужчинами из-за рубежа будущей супруги в Украине.

## 4.2. Обоняние и запахи в системе поло-ролевой референтации

Естественный запах тела (особенно гениталий) является сильным *афродизиак*ом (возбуждающим средством). В Африке есть племя, в котором и поныне супругов выбирают, исключительно руководствуясь обонянием. И как утверждают ученые-этнологи, разводов почти не бывает. Исходя из этого, будет интересным рассмотреть одну из теорий, которая в последнее время все больше приобретает своих сторонников. Речь идет о феромонной теории сексуальности, основное содержание которой состоит в том, что сексуального партнера человек находит по запаху. Поэтому, видимо, не случайно в самых изысканных духах присутствует экстракт половых желез млекопитающих, что делает эти парфюмы эротическими, а тех, кто ими пользуется, сексуально привлекательными (сексопильными).

*Феромонами* (от греч. *pherein* – нести, *horman* – возбуждать) ученые называют особые пахучие вещества, которые выделяет самка в период течки, что активизирует сексуальное поведение самцов. Это химические вещества, узнаваемые у определенного вида, сигнализирующие о сексуальной готовности, опасности, территориальных границах и источниках пищи [5].

Феромоны, как и все другие пахучие вещества, связываются с белковыми рецепторами в оболочке отростков нейронов обонятельного нерва, а из его луковицы сигналы запахов переносятся в различные отделы мозга, в частности в гипоталамус. В отличие от гормонов, которые выделяются железами внутренней секреции непосредственно в кровь и регулируют обмен веществ внутри организма, феромоны выделяются организмом во внешнюю среду через специализированные кожные железы, с мочой или со слюной, и регулируют поведение или физиологию животных-реципиентов, принадлежащих к тому же биологическому виду, что и донор.

Различают феромоны двух типов – *феромоны-релизеры* и *феромоны-праймеры*. Феромоны-релизеры (релизеры – стимулы, которые вызывают осуществление инстинктивных действий) вызывают немедленные и определенные действия. За примером далеко ходить не надо. Совершенно определенный интерес кобеля к суке во время течки обусловлен именно действием данного феромона. Соединение, играющее роль такого феромона, найдено в вагинальных выделениях сук в период течки или эструса (краткого периода половой активности самок млекопитающих, во-время которого в половых органах созревают яйцеклетки и организм подготовлен к оплодотворению) [16].

Действие феромонов-праймеров основано на том, что они вызывают состояние восприимчивости, сохраняющееся длительное время, или физиологическое изменение (как правило, гормональное), которое может повлиять на эструс-цикл самок.

Известны опыты, в ходе которых после удаления у мышей обонятельной луковицы (то есть утраты способности воспринимать запахи) у них не только разрушается эструс-цикл, но и пропадает материнский инстинкт у тех из них, кто вскармливает потомство. А удаление обонятельной луковицы у самцов-хомяков приводит к тому, что они перестают участвовать в брачных играх [16].

Нет сомнений в том, что для подавляющего большинства животных, и прежде всего млекопитающих, обладание определенным запахом является необходимым условием репродуктивного поведения. При этом специалисты отмечают, что феромоны могут действовать довольно специфическим образом. Так, феромоны-стимулы, которые содержатся в слюне кабана, иммобилизуют самку, находящуюся в состоянии эструса, и вовремя спаривания она стоит неподвижно. Дело в том, что в состоянии полового возбуждения кабан выделяет огромное количество слюны, обладающей специфическим запахом («свинским запахом вождения»), в котором присутствует большое количество феромонов и, который как бы «оцепеневаает» самку во время спаривания.

Исследователи утверждают, что именно при помощи обоняния наши предки искали пищу, улавливали опасность, сообщали о готовности предаться любви. Импульс, который мы посылаем через наши органы чувств в мозг, доходит гораздо быстрее, чем болевой шок. Новорожденные, еще не видя и не слыша свою мать, всегда отличат ее от кормилицы по запаху. Именно обоняние идентифицирует любые вещества мгновенно и точно, даже если их ничтожное количество. Однако в отличие от животных наше обоняние улавливает запахи не более, чем на десять процентов. У животных этот показатель гораздо выше, а у некоторых пород собак и кошек он стопроцентный.

Английские исследователи установили, что каждый человек обладает своим собственным ароматом. Это смесь запахов, которая определяется генами, типом кожи, цветом волос, темпераментом и образом жизни. Сочетание этих факторов обуславливает выбор сексуального партнера. Так, женщинам нравится запах тех мужчин, ДНК которых максимально отличается от генного набора их самих, и наоборот. Истинный аромат человека вырабатывают специальные железы, которые располагаются под мышками, вокруг сосков, на голове, около глаз и в анально-генитальной области тела.

Известен случай, который был описан немецким психиатром Рихардом фон Крафт-Эбингом. «Один молодой ремесленник, будучи сексуальным извращенцем, одерживал многочисленные победы над женщинами при помощи простого носового платка. Во время танца он сначала проводил носовым платком у себя под мышкой, а затем вытирал им лицо партнерши» [9, с. 262].

Необходимо отметить, что Крафт-Эбинг является одним из первых исследователей, кто обратил свое внимание на наличие физиологической связи между обонянием и половым чувством.

Основным запахом сексуальности ученые считают *запах мускуса*. Они подчеркивают, что именно так пахнет женщина, которая желает быть любимой и которая находится в состоянии сексуального возбуждения. При этом в некоторых исследованиях утверждается обратное: «... запах мужчины может характеризоваться как мускусный, а запах женщины как сладкий» [16, с. 761]. По всей видимости, эти исследования проходили при разных условиях, а испытуемые находились в различных физиологических состояниях.

Также в результате проведенных исследований было установлено, что женские железы внутренней секреции выделяют особые гормональные вещества – *экзальтиды* (от лат *exaltation* – восторженное, возбужденное состояние; болезненная оживленность), которые возбуждающе действуют на мужчин. Поскольку первобытный человек был гораздо ближе к животному миру, нежели современный, то сегодня именно запах духов или одеколona, в которых присутствуют эти вещества, соблазняет как мужчин, так и женщин на сексуальные подвиги.

Более того, все может быть объяснено еще и тем, что в состоянии любви (сексуальной возбужденности) человек как бы находится в наркотическом опьянении. Это состояние обеспечивают биологически активные вещества – *амфетамины, эндорфины и окситоцины*.

Так, окситоцин, который повышает чувствительность нервных окончаний и стимулирует мышечные сокращения, приводит в движение механизмы сексуального влечения, что позволяет утверждать: именно окситоцин укладывает в постель влюбленных и усиливает удовлетворение от сексуальных контактов. Более того, немецкий психоэндокринолог Вальтер Ридингер установил, что окситоцин является сильным естественным антидепрессантом, который понижает уровень кортизола в крови. А, как известно, именно кортизол является «гормоном стресса».

Амфетамины относятся к группе стрессовых веществ, которые вырабатываются в определенных количествах, и к ним у человека, возникает определенная зависимость (эффект привыкания). С течением времени амфетаминов требуется все больше и больше, для того чтобы они возбуждали нервные центры, поддерживали то состояние организма, которое испытывает нужду (мотивировано) в сексуальных отношениях. Однако уже через определенное время организм не в состоянии вырабатывать такое «огромное» его количество и человек начинает ощущать сексуальную неудовлетворенность. Это подтверждается и статистическими данными. Так, статистика разводов указывает на то, что пик распадов супружеских пар приходится на четвертый год совместной жизни.

Другие химические вещества – эндорфины – способствуют снижению такой зависимости и несколько успокаивают «наркотическую» сексуальную агрессию. Эндорфины оказывают болеутоляющий эффект в самых различных случаях, от головных болей до болей в суставах.

Супруги, которые пережили кризисы, испытывают наслаждение от простых любовных чувств. Это затишье после продолжительной сексуальной бури. Но природа все равно возьмет свое. И новые запахи, а вместе с ними новые зависимости, которые, как опьянение, ввергнут человека в бурлящее море «химической реакции» под названием любовь и секс, проявят себя во всей своей красе.

Во время занятия сексом резко повышается в организме количество еще одного гормона – *пролактина*. Ученые из Королевского университета в Белфасте (Великобритания) установили, что именно пролактин способен улучшить обоняние человека. Этот гормон заставляет стволовые клетки образовывать новые нейроны в центре обоняния мозга человека.

В целом, как отмечает американский психолог Э. Фиоре, сильные интимные чувства приводят к существенным нейрохимическим и гормональным изменениям в организме человека, которые положительно отражаются на состоянии его здоровья [16].

Интересным является и тот факт, что французский исследователь Галюци установил зависимость вагинальных запахов от цвета волос. Так, у блондинки это запах фиалки, а у шатенки – запах слоновой кости или же мускуса. В связи с этим вспоминается произведение А. Куприна «Фиалки», в котором, писатель отобразил образ кадета-семиклассника Дмитрия Казакова, с его чувственной весной, не знающего, «куда девать себя-то от непомерного счастья, то от сладкой тоски»: «Чудесное открытие. Целый оазис наших милых, темных, маленьких северных фиалок, благоухающих, как нигде в целом мире. Он осторожно, ползая на коленях, рвет цветы, стараясь их не мять, делает с бессознательным изяществом небольшой букетик, обворачивает его круглыми, влажными листьями и, наконец, обматывает ниткой, которую зубами выдергивает из казенного платка. Но, когда он опять подымается вверх, на полузросшую травой дорогу, то невиданное, очаровательное зрелище заставляет его остановиться в немом восторге, почти в страхе. Прямо на него, посредине аллеи, медленно движется, точно плывет в воздухе, не касаясь земли ногами, женщина. Она вся в белом и среди густой темной зелени подобна оживленному чудом мраморному изваянию, сошедшему с пьедестала. Она все ближе и ближе, точно надвигающееся сладкое и грозное чудо. Она высока, легка и стройна, и ее цветущее лицо прекрасно. Ее руки со свободной грацией опущены вдоль бедер. Как царская корона, лежат вокруг ее головы тяжелые сияющие золотые косы, и кто-то невидимый осыпает сверху ее

белую фигуру золотыми скользящими лепестками...» [10, с. 340]. Как нам кажется, такое описание вождения вполне может быть соотнесено с тем, что утверждал Галюци.

Люди, у которых обоняние сильно обострено, страдают многими нервными расстройствами (истерией, неврастенией, тяжелыми заболеваниями мозга). Но удивительно то, что именно такие больные по запаху и могут отличить блондинок от брюнеток и шатенок (имеется в виду натуральных). При этом среди мужчин, которые страдают от обостренного обоняния, наблюдается такая поляризация, которая приводит к тому, что на блондинок они «западают», а от брюнеток бегут, как черт от ладана.

Однако в 2002 г. американские исследователи установили, что и женщины в буквальном смысле вынюхивают полезную для своего потомства генетическую информацию и выбирают подходящих отцов для своих будущих детей по запаху.

Ответственной за такие способности является генетическая группа HLA, которая передается по отцовской линии. То есть, надо полагать, что у матери и ее дочери будут различными обонятельные предпочтения. Это, по всей видимости, и проявляется в том, что мы наблюдаем в сложности взаимоотношений тещи и зятя.

Профессор из Чикагского университета Мак Клинтон провела эксперимент, в котором 49 молодых незамужних женщин в буквальном смысле перенюхали множество ношенных в течение двух дней спортивных маек. Владельцами их были мужчины, которые добровольно изъявили желание пройти комплексное генетическое тестирование. В дни эксперимента им было запрещено курить, употреблять алкогольные напитки, заниматься сексом, есть пряную пищу и, естественно, пользоваться любой парфюмерией, включая туалетное мыло. Все вещи перед ноской были выстираны особым стиральным порошком, без отдушек.

В процессе проведения эксперимента женщины должны были разделить ношенные футболки на четыре категории по степени привлекательности. Результатом стало то, что большую часть женщин, явно привлекал запах мужчин со средним уровнем генетического отличия. Близкие гены, чреватые инбридингом и связанные с ним наследственные заболевания, обонянием отвергались. Неожиданным стало и то, что большинство женщин отклоняли вещи, которые принадлежали мужчинам с сильными генетическими отличиями.

Американские исследователи выдвинули еще одно интересное предположение, согласно которому сперматозоиды движутся, ориентируясь на запах. В определенных местах у сперматозоидов обнаружены скопления «нюхательных» молекул, которые обычно встречаются в носовой полости и, которые определяют местонахождение «пахучей» яйцеклетки. Они утверждают, что мужская сперма имеет механизм, благодаря которому мужчина может выбрать партнершу, которая должна будет произвести жизнеспособное

потомство. Причем делает он это вовсе не хаотично, а с «умом». «Ум» продуцирует именно сперма. Сперматозоиды улавливают аттрактанты и послушно следуют за ними.

Выдающийся ученый-психолог Эрик Берн [2] в своих исследованиях также констатировал, что одной из самых сильных реакций на запах является сексуальное возбуждение. Он отмечает, что женщине достаточно 15 секунд, чтобы она осознала, интересен ей мужчина как сексуальный партнер или нет. Анализируя феномен сексуальной «заведённости» мужчин, ученый отметил, что существуют некие химические «гумблеры», которые ими осознаются и называются просто «ароматами». Вместе с тем женщины производят вещества, которые воздействуют на нервную систему мужчин и могут ими не осознаваться, но и с не меньшей силой их «заводить» [2, с. 98].

Берн также отмечает и то, что «заведённость» на запахах напрямую связана с ранними годами жизни человека. Наиболее распространенными «запахами детства» являются запахи кухни, пищи, которую часто готовила мать. Также к этому могут относиться ароматы духов, запах пота и некоторые другие запахи, которые людям трудно признать даже в самих себе.

И цвета, и звуки также являются отражением тех впечатлений, которые человек испытал в далеком детстве. Поэтому между запахами, цветами и звуками на этом уровне обнаруживается непосредственная связь. Например, тот же Гете или Кандинский связывали свой интерес к краскам с ранними детскими впечатлениями, которые они получили от того или иного цвета. Но не менее глубокий интерес к запахам проявлялся и у Габриэль Шанель, возникновение которого она связывала с переживаниями раннего детства.

Но, чем же, в таком случае, должно пахнуть от настоящего мужчины, который возбуждал бы сексуальное воображение женщины? Исследователи отмечают, что в разное историческое время от мужчин «требовались» и разные запахи. Так возвеличенные секс-символы, время от времени, то пахли бензином, то потом, а то даже навозом.

Тем не менее, на какой все же запах, женщина реагирует с наибольшей силой? Специалисты в области обоняния отвечают – идеального запаха, способного молниеносно соблазнить любую женщину не существует! Они основываются на данных, которые были получены опытным путем и свидетельствуют о том, что не запах порождает сексуальное влечение, а наоборот – при возникновении у женщины желания по отношению к конкретному мужчине его запах четко ассоциируется с этим желанием. Возникает своего рода условный рефлекс, причем не важно, какой именно запах испускается источником желания.

Особенно удивительным является то, что некоторые женщины могут считать какой-то конкретный запах, исходящий от мужчины, неприятным и даже отталкивающим. И при этом он вызывает у них сексуальное возбуждение. Этим, например, объясняется то, что в моменты

сексуальной близости женщина может испытывать удовольствие, даже наслаждение, вдыхая запах мужского пота или нюхая его несвежее белье. Природный инстинкт, пробуждающийся в каждой женщине при сексуальном контакте, побеждает в ней все другие условности и пристрастия. То, что в повседневной жизни вызывает отвращение или брезгливость, в порыве страсти становится притягательным.

Изучена реакция 289 женщин на запах андростенона, основного компонента мужского пота. В основном женщины находили запах «неприятным» и «непривлекательным». Исключение составили женщины, у которых был период овуляции (период, в который они могут забеременеть), их оценка запаха была нейтральной. На основании этого делается вывод, что «... женщина в период овуляции склонна меньше сопротивляться заигрыванию мужчин из-за их естественного неприятного запаха» [5, с. 180].

Однако надо полагать, это все же не означает, что мужчина, от которого воняет потом, больше привлекателен для женщины, нежели тот, от которого веет дорогим парфюмом. На стадии «завоевания» женщины именно ароматы играют существенную роль, и на этой стадии запах немытого тела, вряд ли будет способствовать сближению полов. Но если вы уже занялись сексом, то чем бы, не пахло от мужчины, для партнерши этот запах будет приятен как запах самца.

Исследователи утверждают, что влияние запахов на эротические переживания людей связано с функционированием, так называемой *вомероназальной системы*. Она представляет собой «... специализированную сенсорную модальность, которая предназначена для восприятия относительно нелетучих веществ, состоящих из крупных молекул и в большинстве случаев вызывающих определенные ощущения только в результате прямого физического контакта, например, когда их пробуют на вкус» [16, с. 760].

Собственно вомероназальный орган, или просто вомер, располагается вблизи основания носовой перегородки и представляет собой два небольших кармашка, имеет собственные железы и свой анатомический отдел в мозге. Хотя не все специалисты и согласны с назначением этого органа, все же имеются основания полагать, что он специализируется на половом возбуждении и реагирует на сильные обонятельные сигналы.

Исследователи отмечают, что вомер встречается далеко не у всех людей, поскольку является рудиментарным органом и может быть недоразвитым. Существует гипотеза, согласно которой он развивается, первые пять месяцев от рождения, а затем исчезает. Однако некоторые специалисты с этим не согласны и полагают, что его развитость и определяется как раз тем, насколько тот или иной человек может буквально «унюхивать» важные и нужные мускусные запахи. Имеются свидетельства того, что у пациентов, которые

подверглись пластическим операциям и у которых затрагивали носовую перегородку, пропадала потенция.

Специалисты в области отношения полов А. Кочетов и А. Логинов, говоря о возбудителях полового влечения, отмечают, что запах, движения, выражение глаз, одежда и другое выступают внешними возбудителями сексуального влечения. Они пишут: «На зарождение полового влечения помимо сексуально-гормонального фактора оказывает влияние информация извне, которая поступает в организм по разным каналам. В первую очередь, это зрение, слух, обоняние, вкус, осязательные ощущения» [7, с. 263].

Интересными в контексте рассмотрения феромонной теории сексуальности являются данные зарубежных исследователей о том, что во время менструации на женщин влияет секрет подмышечных желез мужчин. Так, женщинам в возрасте от 19 до 30 лет, у которых были выявлены нарушения менструального цикла, в течение 14 недель верхнюю губу регулярно смазывали секретом подмышечных желез гетеросексуальных мужчин-доноров. Это привело к тому, что количество аномальных по продолжительности циклов уменьшилось. На основании этого делается вывод: «Как и у животных, так и у человека некий химический сигнал от особи мужского пола, который предназначен для восприятия особью женского пола только во время коитуса, в известной мере способен оказывать некое регулирующее воздействие на репродуктивную физиологию особи женского пола» [16, с. 762].

Более того, известно, что самки с регулярными менструальными циклами более плодовиты, чем те, чьи менструальные циклы нерегулярны. Следовательно, химические сигналы, которые транслируются в виде специфических запахов (того же мускуса), способствуют репродукции и регулируют время наступления овуляции через менструальную синхронизацию, что в конце-концов увеличивает шансы на то, чтобы совокупление завершилось зачатием [16].

По всей видимости, З. Фрейд в данном случае оказался прав в своих научных воззрениях. Все вокруг человека пропитано пряным ароматом Эроса. Он проявляется всюду – в обыденной жизни, в экономике, в политике, в культуре и везде, где есть человек и его сексуальное влечение.

### **Основные понятия и термины**

Амфетамины, афродизиак, вомероназальная система, гендер, обтюрация, окситоцины, феромоны, феромоны-праймеры, феромоны-релизеры, экзальтиды, эндорфины.

## Вопросы для когнитивной рефлексии

1. Что принято понимать в психологии под гендером?
2. На что влияет ранний тактильный опыт человека?
3. На что в первую очередь обращают внимание женщины в процессе общения с мужчинами?
4. Что в первую очередь привлекает внимание мужчин при общении с женщинами?
5. Какими невербальными знаками женщина показывает, что она заинтересована в собеседнике противоположного пола?
6. Что такое феромоны и в чем состоит их предназначение?
7. Как запахи влияют на сексуальность мужчин и женщин?
8. Что собой представляет вомероназальная система и за что она отвечает?
9. Во время общения, кто чаще прикасается друг другу, мужчина или женщина, или они с одинаковой частотой прикасаются друг к другу?
10. Почему «заведённость» на запахи напрямую связана с ранними годами жизни человека?
11. Кто впервые обратил внимание на наличие физиологической связи между обонянием и половым чувством?

## Использованная литература

1. Бааке Д. Молодежь и субкультура / Девис Бааке. – М. : Мысль, 1992. – С. 33-70.
2. Берн Э. Секс в человеческой любви / Эрик Берн. – М. : Икс, 1990. – 224 с.
3. Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов / В. Биркенбил. – [пер. с нем. А. Логвиновой]. – СПб. : «Речь», 1997. – 324 с.
4. Вавилова К. Книга знаков / К. Вавилов. – СПб. : Амфора, 2004. – 343 с.
5. Герриг Р. Психология и жизнь / Р. Герриг, Ф. Зимбардо. – СПб. : Питер, 2004. – 955 с.
6. Кондратьев М. Ю. Азбука социального психолога-практика / М. Ю. Кондратьев, В. А. Ильин. – М. : ПЕР СЭ, 2007. – 464 с.
7. Кочетов А. И. Начала семейной жизни. Мужчина и женщина: отношения полов / А. И. Кочетов, А. А. Логинов. – Мн. : Полымя, 1989. – 448 с.
8. Коццолино М. Невербальная коммуникация. Теория, функции, язык и знак / Мауро Коццолино. – [пер. с итал. О. Л. Шипиловой]. – Х. : Изд-во «Гуманитарный Центр», 2009. – 248 с.
9. Крафт-Эбинг Р. Половая психопатия, с обращением особого внимания на извращение полового чувства / Р. Крафт-Эбинг. – М. : Республика, 1996. – 591 с.

10. Куприн А. И. Повести и рассказы / А. И. Куприн // Собр. соч. : В 5 т. – М. : Правда, 1982. – Т. 4. – 462 с.
11. Лабунская. В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание / В. А. Лабунская. – Ростов-на-Дону : “Феникс”.1999. – 592 с.
12. Невербальное общение. Полное руководство / Марк Нэпп, Джудит Холл. – СПб. : прайм – ЕВРОЗНАК, 2007. – 512 с.
13. Третьяченко В. В. Психологія ділового спілкування: [навч. посібник] / Третьяченко В. В., Вереїна Л. В., Скляр П. П. – Луганськ : Глобус, 2005. – 268 с.
14. Третьяченко В. В. Феноменология запаха и обоняния (социально-психологический аспект). / В. В. Третьяченко, С. А. Гарькавец. – Луганск : Знание, 2007. – 150 с.
15. Хьюбер Ч. Первое впечатление. Язык мимики и жестов / Ч. Хьюбер. – М. : Аст-Пресс, 2006. – 188 с.
16. Шиффман Х. Р. Ощущение и восприятие / Х. Р. Шиффман. – СПб. : Питер, 2003. – 928 с.
17. Экман П. Психология лжи / Пол Экман. – СПб. : Питер, 2006.
18. Энциклопедия психологии. Жесты (gestures) [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу : <http://www.sexual.dysfunction.ru/244.html>

## РАЗДЕЛ 5

### РОЛЬ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ В ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛЮДЕЙ

#### 5.1. Запахи и их роль в функционировании здорового организма

*«Mens sana in corpore aroma»<sup>4</sup>*

Аномалии обонятельной системы, как правило, являются следствием того, что имеются нарушения в механизме поступления одорантов в носовую полость, то есть прекращается доступ пахучих веществ к обонятельному эпителию. Это возникает по разным причинам. Во-первых – это может быть вызвано закупоркою носовых проходов вследствие ринитов различной этиологии. Во-вторых, вследствие сенсоневральной утраты обонятельной способности, что вызвано повреждением обонятельного эпителия, разрывом волокон обонятельного нерва, разрушением обонятельных клеток в результате травмы головы, некоторыми вирусными и инфекционными заболеваниями (например, гриппом или гепатитом, бронхиальной астмой), химическими ожогами обонятельных рецепторов из-за вдыхания таких токсичных соединений, как аммиак, кокаин, пары свинца, сульфата цинка и других щелочных веществ.

К уменьшению чувствительности обонятельной системы приводит и старение. Известно, что более чем у трех четвертей людей старше 80 лет обонятельная чувствительность в той или иной мере понижена. Например, пороги чувствительности к запахам некоторых продуктов питания (молоко, сыр) у пожилых людей примерно в одиннадцать раз ниже порогов чувствительности молодых людей.

Более того, как отмечают специалисты, с возрастом катастрофически уменьшается способность к идентификации и распознаванию пахучих веществ, а также к запоминанию запахов даже на короткое время. Способность к идентификации запахов максимальна между 20 и 40 годами, после чего она заметно снижается, и это снижение продолжается вплоть до достижения 70-летнего возраста.

Было обнаружено и то, что многие пожилые люди страдают серьезными нарушениями обонятельной системы. 25% протестированных в возрасте от 65 до 68 лет и примерно 50% протестированных в возрасте старше 80 лет страдали *аносмией* – потерей обоняния, которая связана с гибелью обонятельных клеток. Ученые выяснили, что причиной их гибели является образование большого количества, так называемого белка «тау» в соответствующих областях мозга [45].

---

<sup>4</sup> «В здоровом теле – здоровый запах».

В ходе экспериментов также было установлено и то, что некурящие испытуемые всех возрастных групп обладали более чувствительным обонянием, чем курильщики.

Наиболее распространенная форма дисфункции обонятельной системы, от которой только в США страдают примерно два миллиона человек, – неспособность воспринимать запахи. Человек либо вообще перестает воспринимать какие бы то ни было запахи (полная anosmia), либо становится нечувствительным к какому-то одному запаху или к ограниченному числу запахов (избирательная anosmia).

Пониженная чувствительность ко всем или к некоторым запахам называется *гипосмией*, противоположное ей состояние – обостренное обоняние, повышенная чувствительность ко всем или ко многим запахам – *гиперосмией*. Термином *дизосмия*, или *паросмия*, определяется дисфункция обонятельной системы, при которой человек ощущает какой-то неприятный запах, когда на самом деле пахнет либо приятно, либо вообще нет никакого запаха. Восприятие любого запаха – приятного или неприятного – при полном отсутствии, какого бы то ни было одоранта, называется *фантосмией*. Поскольку фантосмия – это не что иное, как склонность к «обонятельным галлюцинациям», нет ничего удивительного в том, что ею часто страдают больные с расстройством психики или люди, перенесшие черепно-мозговые травмы.

Потеря обоняния приводит к резкому угнетению человека и продуцированию у него негативных форм поведения. Зарубежные исследователи установили, что у женщин с удаленными яичниками и у женщин, постоянно принимающих противозачаточные таблетки, чувствительность к сексуальному влечению утрачивается, а мужчины, которые страдают потерей обоняния, могут быть бесплодны.

Одним из первых симптомов болезни Альцгеймера, которой страдает более 24 миллионов человек в мире, является anosmia. Исследователи из университета Дрездена выявили и зависимость пониженности обоняния с развитием болезни Паркинсона. Они установили, что обоняние было снижено у 90% пациентов страдающих болезнью Паркинсона и примерно у стольких же с болезнью Альцгеймера. Более того, они отмечают, что такая симптоматика может оказаться важным фактором для раннего диагностирования заболевания и назначения соответствующего лечения.

Такие же расстройства проявляются и в случае с шизофренией. Шизофреники могут воспринимать запах апельсинов как горячей пиццы, а табачный дым ассоциировать с запахом жевательной резинки. Люди, страдающие неврастенией, в целом болезненно чувствительны к ароматам, а резкие запахи вызывают у них сильные головные боли.

В прошлом врачи использовали связь между болезнями и запахами как источник диагностической информации. Например, с брюшным тифом ассоциировался запах

свежеиспеченного черного хлеба, с отравлением соединениями мышьяка запах чеснока, с печеночной недостаточностью аммиачный запах изо рта, с диабетической комой сладкий фруктовый запах и т. д. В начале XX века русский профессор Ф. Яновский даже попытался описать и классифицировать заболевания и соответствующие им запахи. А позднее ученые попытались создать аппаратный идентификатор этих запахов, так называемый «электронный нос». Однако пока эта проблема остается не решенной.

Еще более тысячу лет тому назад великий врачеватель и энциклопедист Абуали Ибн-Сина (Авиценна) в «Каноне врачебной науки» описал «дурные запахи», которые исходят от человеческого тела (от кожи, от паха, от подмышек, от мочи и кала) и предложил соответствующее лечение. Он также описал порошок, который придает человеческому телу приятный запах и полезен «для обладающих горячей натурой» [1, с. 572-574]. В частности, он предлагал при дурном запахе, который исходит от кожи, посещать баню или принимать натошак вещества, придающие поту благоухание. К таким веществам Авицена относил: корицу, фаланджи, сельдерей, артишок, спаржу и все то, что «гонит мочу и очищает кровь от гнилости» [1, с. 572].

Другим лекарством, которое, по мнению врачевателя, отбивает запах пота, является смесь следующего состава: «берут китайскую корицу, индийский сумбул, «душистых ноготков», куста – каждого по две укийи<sup>5</sup>, глины из Бухейры, свинцового шлака, промытых свинцовых белил – каждого по половине укийи, цитварной полыни, румского сумбула – каждого по укийе, шафрана, сухой розы – каждого по три укийи, растирают сухие вещества в соке мирта, а шафран растворяют в старом вине и употребляют». А для людей «с горячей натурой» он предлагал смесь «сыти, сададжа, соцветия ситника ароматного и сирийской майи – каждого по десяти дарахми<sup>6</sup>, сухой розы, веток мирта – каждого по двадцати дарахми, сыть, соцветия ситника ароматного и увлажняют пахучим вином, высушивают и растирают, потом посыпают розами и ветками мирта в растертом виде. После этого необходимо развести в розовой воде шафран, смешать его с остальными лекарствами и высушить в тени, а потом растирать и посыпать этим тело, предварительно выкупавшись в бане» [1, с. 573-574].

Гиппократ предпочитал направлять легочных больных к вулкану Везувию, где они вдыхали сернистые испарения и получали облегчение.

Лечение мигрени, по Галену, заключалось в закапывании в нос сока дымянки с маслом и уксусом.

---

<sup>5</sup> 1 укийа = 29,75 грамма.

<sup>6</sup> 1 дарахми = 4,25 грамма.

В Древней Греции с лечебной целью применяли испарения чеснока, лука, укропа, тмина, лавра, эвкалипта. А с целью профилактики болезней органов дыхания, больных отправляли в леса, к морю, к водопадам, горячим источникам.

Издавна для предупреждения и лечения простудных заболеваний казахи и уйгуры использовали вдыхание паров чеснока и лука или обвешивали себя «пахучими ожерельями», состоящими из очищенных головок чеснока.

В соответствие с канонами древнетибетской медицины задержка чихания (дыхания) вызывает притупление пяти органов чувств, головную боль, боли в шейной области и парез лицевых мышц. Все эти расстройства предупреждаются ароматическим курением, лекарствами, вводимыми в нос, и смотрением на солнце.

Именно область носа, учитывая связь ее с головным мозгом, использовалась в Древнем Китае, во времена династии Мин, для профилактической вариоляции. Для чего смешивали с водой растертые в порошок оспенные стручья и на кусочке ваты вводили в ноздри ребенка [10].

Интересными являются данные и о том, что в основе нюхания табака, обычая, который получил свое распространение с XVIII века, находится общий тонизирующий эффект, возникающий в результате раздражения слизистой носа. Выведение из обморочного состояния при нюхании нашатырного спирта также может быть объяснено стимуляцией дыхания и кровообращения. При этом со времени появления такого обычая никакие другие методы, при всем многообразии лекарственных средств, не смогли заменить этого простого, но очень эффективного приема.

А вот как описывает некоторые специфические запахи, которые связывались с болезнями, имевшими место во Франции XVIII-XIX вв., врач Ален Горбин: «Характерной особенностью больницы была смесь различных гнилостных запахов. Они исходили от учащенного дыхания больных и от их отвратительного пота, от их гнойной мокроты и гнойных выделений ран, от содержимого ведер и параш, и к ним примешивался едкий запах лекарств, зловонные испарения пластырей. Врач, чтобы предотвратить возникновение эпидемии, старался разобраться в этой зловонной смеси как можно быстрее. Пол, возраст, род занятий и темперамент пациентов вносили определенные изменения в это общее зловоние, из которого возникал запах доминирующей болезни. Однако хуже всего была все-таки «больничная лихорадка» – запах, который предшествует смерти и предвещает ее; его источали пораженные гангреной конечности и пропитанные потом постели, подготовленные для умирающих» [цит. по 45, с. 745-746].

Место, очерченное носогубными складками и верхней губой, называют *треугольником смерти*, поскольку оно напрямую связано с венами головного мозга и любое повреждение в этом месте очень опасно.

Хотя, в целом, нарушения обоняния и не смертельны, но они достаточно вредны для человека. Все дело в том, что запахи достаточно информативны. Они могут предупреждать человека о присутствии ядовитых газов, о пожаре, о недоброкачественной пище и т. п. А человек, полностью лишенный обоняния, лишается возможности воспринимать эти сигналы об опасности и поэтому должен быть всегда начеку. Кроме того, дисфункция обонятельной системы способна ухудшить качество жизни. Она может не только повлиять на рацион питания, но и на эмоциональное состояние человека и даже стать причиной тяжелой депрессии.

По данным американских психохимиков, способность человека ощущать запах питательных веществ и некоторых витаминов частично зависит от того, какое количество этих соединений уже содержится в крови. Ученые разработали несколько комплектов пахнущих веществ для так называемых стандартных диагностикумов. Относительная способность больных обонять вещества из этих комплексов может стать хорошим показателем общего состояния здоровья [10].

Установлено, что угнетающее действие пахучих веществ всегда выражено более отчетливо, чем стимулирующее. Однако и возбуждающее действие запахов при соответствующих условиях может оказаться чрезмерно сильным и неадекватным. Так, раздражение обонятельных рецепторов в период цветения деревьев и кустарников воздействует на гипоталамические центры и, таким образом меняя тканевую реактивность, нередко вызывает аллергические заболевания: сенную лихорадку, крапивницу, ангионевротический отек Квинке и некоторые другие. Поэтому нос и его слизистую оболочку рассматривают как «шоковый» орган при различных аллергиях. Под влиянием обонятельных раздражителей изменяется сосудистая реактивность, функциональное состояние различных сенсорных систем, эндокринно-вегетативная деятельность и половая функция.

Российские ученые изучают значение обоняния и запахов в радиобиологических эффектах, то есть в последствиях воздействия ионизирующей радиации на организм. Их интерес сфокусирован на изучении такого феномена, как радиофобия – навязчивого страха перед радиацией. И хотя опыты проводятся на животных, специалисты отмечают, что при контактах группы животных, облученных ионизирующей радиацией даже в нелетальных дозах, с необлученными, у последних, буквально через сутки отмечаются нарушения иммунитета и ухудшение параметров крови. Данный эффект обусловлен воздействием

летучих веществ. Эти летучие вещества, воспринимаясь обонянием здоровых животных, вызывают у них нарушения иммунологической реактивности и содержания некоторых элементов крови.

Хотя обоняние животных по сравнению с обонянием людей и развито чрезвычайно высоко, что может выступать неким сдерживающим фактором переноса таких эффектов на человека, тем не менее ученые констатируют, что такие летучие вещества, как пиразины, которые у мышей и крыс служат средством угнетения сперматогенеза и репродукции в конкурентных отношениях, возникают как продукты жизнедеятельности самого человека. Так, они образуются, например, при жарке продуктов. Пиразины обладают привлекательными вкусовыми свойствами, а вот как они влияют на человеческий организм, пока неизвестно [46].

Многие запахи, обладают лечебными свойствами, и они могут быть использованы как в медицине, так и в психотерапии. По данным отечественных и зарубежных специалистов, запах лаванды, герани, эвкалиптового масла повышает возбудимость нервной и мышечной системы, а запах аммиака, керосина, крезол, йодоформа и других веществ, наоборот, понижает возбудимость нервно-мышечного аппарата. Запах бензола и герантиола улучшает слух, а запах индола – ухудшает. Запахи бергамотового масла, пиридина и толуола повышают остроту зрения в сумерках. Запахи бергамотового масла, герантиола, камфоры повышают чувствительность глаза к зеленому цвету и понижают к красному, запах розмаринового масла расширяет поле зрения для зеленых и суживает для красных объектов, а запах индола – суживает для красных и расширяет для зеленых [34].

Как отмечают медицинские психологи, утомление боли у пациентов возможно на основе суггестии (внушения). Наиболее действенной формой является словесное внушение, связанное с простым первосигнальным импульсом. Однако усиливать словесное внушение можно при помощи слабых и умеренно действующих ольфакторных компонентов, которые вызывают приятные ассоциации [19].

Еще в давние времена для лечения больных туберкулезом применяли воздух сосновых лесов. В середине XX в. советские ученые установили, что в полях, лугах и особенно в хвойных чащах под влиянием солнечных лучей образуется своеобразный «природный» смог. Эта таинственная «голубая дымка» состоит из мельчайших частиц, образовавшихся в результате фотохимических реакций. Ее основное отличие от зловещего «городского» смога состоит в том, что она насыщена не вредными продуктами сгорания, а органическими веществами, выделяемыми растительностью.

Было установлено, что воздух хвойных лесов претерпевает непрерывные изменения, в процессе которых газы, выделяемые растительностью, превращаются в твердые и жидкие

частицы. Под влиянием солнечных лучей эти частицы проходят три стадии: рождения, развития и гибели. Именно этот процесс послужил основой для создания врачами и физиологами искусственных помещений «голубых сосновых туманов».

Ученые из Великобритании долгое время изучали воздействие запаха моря на организм человека. Д. Кинг и С. Толлер установили, что морской запах может уменьшать чувство тревоги и беспокойства. Это вызвано влиянием йодосодержащих веществ. На этой основе были разработаны процедуры, когда в помещение, в котором находились люди с приступом тоски и тревоги, выпускалось небольшое количество химического препарата, что становилось действенным фактором по локализации таких состояний [34].

Но наиболее разработанной системой лечебного воздействия на человека является *ароматерапия*. Она представляет собой одну из форм нетрадиционной медицины с использованием растительных эфирных масел, которые обычно добавляют в небольших количествах в кремы для массажа, в ванну или нагревают для окуривания помещений.

Люди научились использовать целебные свойства растительных масел с глубокой древности (более 6000 лет), о чем свидетельствуют древние рисунки, тексты и археологические находки (сосуды разной емкости, в которых хранились ароматические вещества).

Древние египтяне, а позднее древние греки и римляне были страстными поклонниками различных видов ароматизации. Например, древнеегипетские папирусы говорят о «прекрасных маслах, отборных ароматах и фимиамах для храмов, доставляющих радость любому божееству» [16]. А, сами фараоны ценили ароматические масла наравне с золотом и рабами.

Древние греки, не только использовали познания египтян в области ароматерапии, но и приумножили их. Они открыли многие растительные эссенции, которые оказывают возбуждающее, расслабляющее, освежающее, болеутоляющее и усыпляющее воздействие на человека. Так, древние греки стали использовать оливковое масло как основу во многих консистенциях, которые и по сей день используются в медицинских и косметических целях.

Большое распространение ароматические вещества или благовония получили в Индии. Они использовались практически во всех сферах жизнедеятельности индусов. Так, при строительстве храмовых сооружений в раствор добавляли эфирные масла, которые способствовали не только дезинфекции воздуха в помещении, но которые создавали атмосферу уюта, располагая человека к раздумьям и медитации. Широко использовались различные ароматические вещества и в искусстве любви. Свидетельством тому является Камасутра, которая содержит уникальные рецепты использования эфирных масел в интимной жизни.

Надо отметить, что в Индии, использование растений в медицине тесно связано с религиозными и философскими представлениями о человеке как о неотъемлемой части постоянно изменяющейся природы. Древнейшие священные тексты, например, Ригведа (2000 г. до н.э.), содержат рецепты растительных средств и даже обращения к таким растениям: «Растения, вы, существовавшие столь долгое время, еще до рождения богов, я хочу проникнуть в семьсот ваших тайн... Прошу вас, мудрые растения, помогите мне исцелить этого человека» [цит. по 12, с. 13]

Очень большое значение придавалось условиям, в которых растения росли, и состоянию того, кто их собирал. Так, отмечалось: «Растения должны собирать только люди чистые душой, предварительно постившиеся. Их нужно собирать только в труднодоступных местах с плодородной почвой и хорошим дренажем, но не около храмов, могил или святых мест...» [цит. по 12, с. 13].

Лекарственные растения, которые произрастают в Индии, составляют основу аюрведической медицины. А такие растения, как бензоин (смола стиракса), тмин, кардамон, гвоздика, имбирь, перец и сандаловое дерево, алоэ, кунжут и сахарный тростник, являются основой многих лекарственных средств, которые производят в других странах. Первые семь растений дают эфирные масла, которые достаточно широко используются в настоящее время в ароматерапии.

Надо отметить, что из Индии ароматические вещества (благовония) пришли на Русь. Но, не только церковь стала использовать их для своих культовых целей. Без курения фимиама не обходился ни один пир древнерусских вельмож. С этой целью устанавливались специальные курильницы, расставленные в роскошных княжеских дворцах. Особенно популярными становятся эфирные масла при Императоре Петре I, который стал их завозить в Россию в больших количествах из Европы. К тому времени европейцы (благодаря торговле с арабами) становятся основными потребителями этого продукта.

Сам термин «ароматерапия» впервые употребил в научном докладе в 1928 г. французский фармацевт Рене Морис Гаттефосс, а в 1937 г. он издал книгу под этим названием [12]. Пришел он к ароматерапии после того, как сильно обжег руку во время работы в парфюмерной лаборатории. Получив ожог, Рене быстро опустил руку в сосуд с чистым лавандовым эфирным маслом и к своему изумлению обнаружил, что рана очень быстро зажила, не оставив малейшего шрама. Врач-фармацевт занялся исследованием эфирных масел и пришел к выводу, что они обладают более сильными антисептическими свойствами, чем известные в то время обычные антисептики. Гаттефосс также установил, что цельное эфирное масло является более эффективным, чем любой из его компонентов, взятый в отдельности.

Во время II мировой войны французский хирург Жан Вальне также стал изучать эфирные масла и их действие на раны. На основании этого он написал книгу «Ароматерапия», которая была издана в 1964 г. и сразу же завоевала особую популярность. С того времени во всем мире интерес к этому нетрадиционному направлению в медицине постоянно растет. Но именно в настоящее время ароматерапия не просто приобрела большую популярность, а с внедрением информационных технологий стала ведущим средством лечения самых разнообразных физических и психических недугов, а также стали использоваться для повышения иммунитета организма.

В ароматерапии применяется концентрированное масло растений, которое рассматривается как его «жизненная сила», наподобие того, как кровь у животного организма. Это масло известно, как *эфирное*. Эфирное, потому что оно легколетучее, а масло – так как жирное на ощупь, легче воды и не смешивается с ней.

Известно большое количество растений, чьи эфирные масла экстрагируют из лепестков, листьев, семян, плодов, стебля, коры или корней. Из различных частей растений получают несколько видов масла. Например, листья апельсинового дерева являются источником масла петитгрейн, цветы – неролиевого, а кожура – апельсинового.

Эфирные масла применяют в самых различных областях. Например, масло чайного дерева оказывает общее стимулирующее воздействие на иммунную систему, которая обеспечивает защиту от инфекций и поддерживает здоровье организма. Мирра особенно эффективна при лечении инфекций полости рта и горла, а такие масла, как ромашковое, лавандовое или можжевеловое, могут использоваться для лечения артрита. Масло шалфея мускатного, мандариновое и пачулевое применяются как расслабляющее средство, а кипарисовое, жасминовое и иланг–иланг можно применять в качестве успокаивающего.

Ароматические масла подразделяют на две группы по принципу усиления женского или мужского начала в человеке. Так, женскими считаются эфирные масла бергамота, герани, иланг-иланга, лаванды, розмарина. Мужские – пачули и кедр.

Применяют аромасредства путем смешивания с подходящей основой. Эфирное масло лаванды можно смешать с миндальным или виноградным маслом и использовать эту смесь во время массажа. При этом экстракты через кожу проникают в кровь, которая быстро доставляет их к определенным участкам тела.

Эфирные масла можно также использовать в форме ароматических ванн, ингаляций и компрессов или с помощью аромалампы окуривать помещения. Если готовят ванну, то смешивают несколько капель масла (например, пачулевого) со щепоткой соли и затем эту смесь растворяют в воде. Следует учитывать и то, что некоторые масла (например,

лимонное) являются более концентрированными, чем другие, и их следует применять в меньших количествах, чтобы не допускать раздражения кожи.



Аромалампа или аромакурительница является наиболее доступным средством для испарения эфирных масел в комнате. Ее наполняют водой и добавляют в нее эфирное масло, которое под воздействием горячей лампы постепенно испаряется.

Как установили специалисты, наиболее эффективными являются аромалампы из глазурованной или неглазурованной керамики. Не рекомендуются металлические аромакурительницы, поскольку, вступая в контакт с металлом, эфирные масла могут менять свои свойства [12].

Натуральные эфирные масла отличаются значительной летучестью на открытом воздухе. Особенно это касается апельсинового и эвкалиптового масла. Они также быстро приходят в негодность под воздействием тепла, света и влаги. Поэтому следует их правильно хранить, чтобы полезные свойства сберегались продолжительное время (не менее двух лет).

К эфирным маслам недопустимо легкомысленное отношение. Они безопасны, когда применяются в небольших количествах и в верных пропорциях. Но даже в небольших количествах с течением времени эфирные масла могут вызывать отравления, а некоторые из них являются даже опасными для жизни и здоровья. Поэтому чтобы предотвратить нежелательные последствия, перед применением эфирных масел нужно посоветоваться со специалистом.

Существуют специально разработанные методики и для развития обоняния. Так, И. Матюгин разработал систему упражнений, с помощью которой человек любого возраста, образовательного и культурного уровня может развить свою обонятельную память [26].

Автор предлагает серию из 26 упражнений-игр, которые направлены на запоминание различных запахов с помощью ассоциативных связей. В качестве ассоциаций он предлагает лица друзей, незнакомых людей (фотографии), цвет, звук, тактильные ощущения, графические символы, открытки с цветами, воспоминания.

Испытуемый должен определить, какой из запахов больше всего подходит тому или иному представлению. Например: «Самый неприятный запах вызывает воспоминания отъезда из любимого города. Перебираю запахи дальше. Воспоминания появляются и исчезают вместе с запахами. Запахи нравятся все больше и больше. Плохие воспоминания улетучиваются. Вот и самый приятный запах. Вспоминаю парк, лицо обдувает приятный, прохладный ветерок. Я люблю озеро» [26, с. 50]. Или: «Беру первый флакон с запахом. Закрываю глаза и через некоторое время слышу скрип дверей в старом замке. Беру второй запах – слышу протяжный звук виолончели» [26, с. 61]. Матюгин и сам предлагает

испытуемому определенные ассоциации. Так, запах кофе связывается со звуком кафемолки, запах опилок со звуком пилы, запах моря с криком чаек, запах бензина со звуком мотора, запах цветов с жужжанием пчелы.

Автор указывает, что для запоминания запаха необходимо его превратить в цвет, в линию, в лица знакомых, в воспоминания и т. п. Вот, как он предлагает использовать эти ассоциации при запоминании последовательности запахов. «Иду по пляжу, *приятный теплый песок*. На воде рябь... Над головой *бледно-голубое небо*... Ослепительно-белое солнце. Чтобы кожа не обгорела, моя *подруга* мажет кремом *лицо*... Капли крема на ладони похожи на *узор*... Набегают волна, разбивается, и капли падают на *песок*... Появляется *радуга*... Из воды появляется русалка, у нее *красивая форма* волос... Она играет на *арфе*... Ближится вечер. *Красное солнце*... расплывается пятном на воде ... Грустно, потому что надо уезжать» (курсив наш – С. Г.) [26, с. 81-82].

Таким образом, показатель развития обонятельной системы является показателем здоровья человека, его неотъемлемой характеристикой жить в согласии и гармонии с окружающей его природой.

Важным аспектом в функционировании здорового организма индивида выступает его репродуктивная функция, а запахи и обоняние выступают значимыми факторами ее позитивной продуктивности.

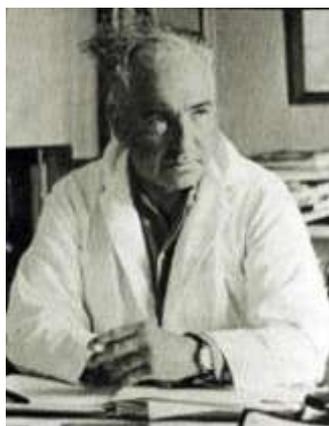
Естественный запах тела (особенно гениталий) является сильным афродизиаксом (возбуждающим средством). В Африке есть племя, в котором и поныне супругов выбирают, исключительно руководствуясь обонянием. И как утверждают ученые-этнологи, разводов почти не бывает. Исходя из этого, будет интересным рассмотреть одну из теорий, которая в последнее время все больше приобретает сторонников. Речь идет о феромонной теории сексуальности, основное содержание которой состоит в том, что сексуального партнера человек находит по запаху. Поэтому, видимо, не случайно в самых изысканных духах присутствует экстракт половых желез млекопитающих, что делает эти парфюмы эротическими, а тех, кто ими пользуется, сексуально привлекательными (сексопильными).

## 5.2. Телесная психотерапия

Телесно-ориентированная психотерапия рассматривает психологические проблемы человека в связи с особенностями функционирования его тела. Это один из способов гармонизации души и тела человека, способ оставаться собой в любых жизненных ситуациях, нивелировки негативных образований, которыми он «обрастает» с детства.

Телесно-ориентированная психотерапия – это направление психотерапии, которое объединяет целый ряд авторских методов и на сегодня представлено: терапией улучшения привычных поз и осанки Ф. Александера; биоситнезом (соматическая терапия) Д. Боаделла; биодинамической психологией Г. Бойсена; организмической психотерапией М. Брауна; психотоникой Ф. Гласера; биоэнергитическим психоанализом А. Лоуэна; бодинамикой (психология соматического развития) Л. Марчера; процессуальной терапией А. Минделла; характероанализом В. Райха; рольфингом И. Рольфа; терапией чувственного осознания Ш. Селвера; развитием телесной энергии М. Фельденкрайза; танатотерапией В. Баскакова; терапией первичного крика А. Янова и др.

Кратко рассмотрим некоторые из них. Первым видом такой психотерапии является



Вильгельм Райх  
1897-1957 гг.

*характероанализ* Вильгельма Райха (W. Reich) [37]. Райх был учеником З. Фрейда, и поэтому влияние последнего на него было достаточно ощутимым. Как и его учитель, он считал, что сексуальность выступает главным источником энергии для человека. Вместе с этим, Райх при анализе человеческого тела обратил внимание на то, что оно выступает вместилищем всех переживаний и психических проблем индивида. Ученый ввел понятие мышечного панциря (muscular armoring), под которым подразумевал специфический паттерн мышечных напряжений в теле человека, связанного с его психологическими проблемами.

Райх посчитал, что необходимо исследовать связь между «мышечным панцирем» телесных напряжений и «панцирем» характера пациента. Согласно выдвинутому Райхом положению, целью характероанализ-терапии является разрушение панциря и достижение нормального, полноценного функционирования человеческого организма, результатом чего становится коррекция проблем пациента.

Райх разработал различные дыхательные техники, которые применял в работе с пациентами. При этом он уделял существенное внимание работе с сексуальной энергией, которую называл оргонной энергией. По его мнению, именно этот вид энергии в неуправляемом состоянии наиболее разрушительно действует на психику человека.



Александр Лоуэн  
1910-2008 гг.

Александр Лоуэн (A. Lowen), ученик В. Райха, является основателем *биоэнергетического подхода в психотерапии*. Он попытался развить идеи своего учителя и создал собственную теорию, в которой основное место отвел энергетическим потокам, непрерывно циркулирующим в теле человека [20]. По мнению Лоуэна, мышечные напряжения, которые возникают вследствие эмоциональных проблем (отрицание или подавление «нежелательных» эмоций, диссонанс и т. д.), блокируют потоки энергии и нарушают нормальную работу организма. С целью снятия такого напряжения психотерапевт предложил ряд техник, в частности, так называемую «арку Лоуэна» и работу на «биоэнергетическом стуле».

Следует отметить, что Лоуэн особое значение придавал миру телесности. Он считал, что тело является «спасителем души». Раскрепощение тела, его интегрированность в душевную жизнь приближают человека к его естественной природе и помогают ослабить отчужденность, которую испытывают большинство людей. Многие жизненные проблемы, по мнению ученого, возникают из-за предательства своего тела. В этом смысле мир телесности служит проводником, который помогает восстановить психологическое равновесие, рефлексировать собственное «Я» и обрести новый смысл жизни.

Д. Боаделла (D. Boadella) является ведущим автором разработки такого направления телесно-ориентированной терапии, как *биосинтез* («интеграция жизни») [30]. Его подход основывается на положениях эмбриологии, райхианской психотерапии и теории объективных отношений.

Основной целью данной психотерапии является интеграция трех жизненных потоков, связанных с зародышевыми листками (энтодерма, мезодерма и эктодерма), которые формируются с первых недель жизни эмбриона. Для психосоматического здоровья человека, с точки зрения биосинтеза, существенным является целостное функционирование всех трех потоков. При нарушениях такого взаимодействия, которые возникают вследствие внутриутробного или родового стресса, отмечается наличие травм раннего детства, которые негативно влияют на всю последующую жизнь человека. В частности, это может привести к нарушениям нормального взаимодействия различных элементов психической жизни человека, например, к рассогласованным действиям эмоций и мыслей, либо мыслей с эмоциями и действиями, либо эмоций с действиями и пониманием.

В теле человека такие нарушения отражаются в трех областях. Первая область – это место соединения головы и позвоночника (экто- и мезодерма). Вторая – горло (экто- и энтодерма). Третья – между позвоночником и внутренними органами (мезо- и энтодерма).

При использовании различных техник, таких как заземление, центрирование, видение – биосинтез пытается привести человека к состоянию реинтеграции, при котором достигается соматическое, психическое и духовное здоровье.

Необходимо отметить, что перечисленные психотерапевтические подходы телесно-ориентированного характера хорошо сочетаются с традиционными психотерапевтическими методами (беседа, анализ и т. д.) и при профессиональном подходе дают пациентам более полный и стабильный результат в разрешении их психических проблем.

Специалисты предлагают и приемы упражнений по изучению невербально-тактильных проявлений человека. «Вы и ваш партнер сидите напротив друг друга. Посмотрите друг на друга в течение минуты. Затем закройте глаза, протяните друг другу руки и начните осторожно исследовать их. Сосредоточьтесь на своих ощущениях. Прочувствуйте, что значит чувствовать руки другого человека и позволять другому «слушать» ваши собственные руки.

После двух минут исследования откройте глаза и продолжайте вашу «встречу руками». Постарайтесь понять, что при этом произошло. Изменилось ли что-нибудь после того, как вы открыли глаза? А теперь на полминуты опять закройте глаза и продолжайте ваше общение руками. Прочувствуйте малейшие изменения в ваших ощущениях. Через минуту уберите руки и расстаньтесь, не отвергая друг друга, а попрощавшись. Сядьте спокойно и мысленно восстановите весь ход упражнения в целом. После этого откройте глаза и поделитесь вашими чувствами с партнером.

Снова по очереди закрывайте глаза. Пусть один из вас, тот, кто закрыл глаза, проведет руками по лицу партнера, стараясь прочувствовать каждое свое касание. Потом другой сделает то же самое, и вы обменяетесь своими впечатлениями» [27, с. 60-61].

Как отмечают авторы, во время этого упражнения одни люди испытывают неловкость, а другие разочарование. Некоторые чувствуют себя так, как будто им пришлось продемонстрировать на людях свои интимные отношения. Другие говорят, что абсолютно ничего не почувствовали и упражнения являются глупыми. Это свидетельствует о том, что в первом случае люди неосознанно, а во втором – сознательно ограждают себя «стеной» от полноценного общения с окружающими. При этом нет таких людей, которые не испытывали бы потребности в ласке и нежности.

Метод Александра направлен на исследование и использование привычных телесных поз и осанки человека с целью их изменения, улучшения и придания нового импульса его жизни [21]. Фредерик Матиас Александр был профессиональным актером, который потерял голос (заболел ларингитом), что стало для него настоящей трагедией. После долгих метаний Александр, наблюдая за собственными вербальными проявлениями,



**Фредерик Матиас  
Александр 1869-1955 гг.**

установил, что привычка запрокидывать голову назад и всасывание воздуха приводят к сжиманию голосовых связок. Изменение движений или замена их на более естественные приводит к качественным изменениям во всем организме. На основании этого Александр создал метод обучения интегрированным движениям, которые предполагают уравнивание головы и позвоночника. Собственно для актера это стало решением его собственной проблемы, и он смог вернуться на сцену.

Техника Александра предусматривает легкое надавливание на голову, в результате чего мышцы задней части шеи удлиняются, далее пациент делает легкое движение головой вверх и происходит естественное вытягивание позвоночника. При этом манипуляции в движениях происходят как в положении сидя, так и при вставании. Вследствие этого возникает сенсорная иллюзия «кинетической невесомости», при которой человек расслабляется, что делает возможной дальнейшую коррекцию психологических установок и изменение привычных телесных поз и осанки человека, которые являются контрпродуктивными. Александр отмечал, что при правильной телесной позе голова человека должна вести его тело, спина должна быть свободной от аномальных изгибов и давления, а поддерживающие скелетную основу мышцы должны находиться в динамическом равновесии. Необходимо отметить, что данный метод является достаточно популярным среди танцоров и актеров и успешно применяется для терапии некоторых увечий и хронических заболеваний.



**Моше Фельденкрайз  
1904-1984 гг.**

Метод Моше Фельденкрайза предназначен для восстановления естественной грации и свободы движений, которой обладают маленькие дети [42]. Данный метод имеет целью оказать помощь человеку в поиске наиболее эффективных способов движений и устранении ненужного мышечного напряжения, которое способствует возникновению неэффективных паттернов.

Фельденкрайз отмечает, что нервная система человека, прежде всего, занимается движением, а паттерны активности отражают ее состояние. Основным является умение расслабляться и находить собственный ритм для преодоления негативных привычек в использовании своего тела. Необходимо быть свободным, экспериментировать с движениями, играть, чтобы научиться чему-то новому. При этом, пока человек находится в напряжении он не может научиться

чему-то новому и «застревает» на старых паттернах. Поэтому важно выявлять устоявшиеся паттерны движений и развивать новые, которые отличаются динамизмом и эффективностью.



**Ида Рольф**  
1896-1979 гг.

Метод рольфинга разработан американским биохимиком Идой Рольф и изначально назывался «структурной реинтеграцией», который предполагает гармонизацию работы организма с силой притяжения. Главным элементом метода является массаж глубоких тканей, с целью обработки соединительных тканей, которые окружают мышцы, кости и органы [27].

Ткань, на которую воздействуют при помощи рольфинга, называется «фасцией», и именно она сокращается, утолщается и притягивается к соседним структурам, тем самым создавая препятствия свободе движений. Рольфинг растягивает сократившиеся ткани, освобождая пространство для других структур организма. Это позволяет восстановить структуру организма, которая, возможно, деформировалась еще в раннем возрасте в результате падений или вывихов. Основное в рольфинге то, что «высвобождение» пространства для того или иного органа, нерва, кости или сустава является ключевым, поскольку это пространство в значительной степени определяет их работа, а в целом, свободу движений человека.



**Владимир Баскаков**  
(1954)

Еще одним интересным методом телесно-ориентированной терапии является танатотерапия российского психолога В. Баскакова [43]. Этот метод направлен на весь спектр телесности человека. Смерть и лечение (уход, забота) являются ключевыми положениями данного метода, поскольку основываются на представлениях о страхе перед смертью, неизбежного ухода человека из жизни. Как утверждает Баскаков, базовый страх смерти генерализирован, и причина этого состоит в том, что он проявляется одновременно на трех уровнях: телесном, ментальном и эмоциональном. Страх смерти обладает сложно

организованной структурой, в которой аккумулированы страх изменений, расставаний, потерь и иных явлений и процессов, имеющих смысл окончания или перехода.

По мнению психолога, страх смерти приводит человека к истощению всей его биопсихологической структуры, к слабой адаптации к жизни и уводит его телесность от естественного пути развития. Поэтому необходимо оказать помощь пациенту в налаживании партнерских отношений его со своим телом. Это становится возможным при выявлении причин индивидуальной дезадаптации, что связаны со страхом смерти и ее разновидностями. Гармонизация достигается путем высвобождения целительных биологических реакций, организующих и корригирующих общий энергобаланс человека. Условиями такой

гармонизации являются: создание обстановки (пациент находится в положении лежа на утепленном полу); особенности приемов и их медленный темп выполнения; отношение к пациенту (забота, уход); качество терапевтических прикосновений. Все это вместе приводит к максимальному расслаблению тела пациента (процесс «заземления») и снятию психического напряжения. Изменение устоявшихся установок происходит как бы незаметно или неосознанно, организм припоминает адекватные биологические компоненты поведенческих паттернов, что зафиксированы в геноме человека и актуализация которых в повседневной жизни подавлена его страхом смерти. Тотальное расслабление как бы демонстрирует «правильное» тело умершего человека (мимика лица выражает спокойствие, тело обездвижено и расслаблено), который «умер естественной смертью». Поэтому танатотерапевтический процесс можно отнести к области моделирования человеческого поведения, который показывает процесс «правильного умирания». В целом танатотерапия создает полное представление у пациента о взаимосвязи и взаимообусловленности событий и переживаний в его жизни.

### **5.3. Особенности криминальной и виктимной невербальной активности индивида**

В криминологической науке, юридической психологии, в социологии преступности установлено, что преступники с целью конспирации как вербализированных, так и невербализированных сообщений используют свои «уникальные» условные обозначения. При этом выдающийся советский ученый Д. Лихачев, описывая свое пребывание на Соловках на рубеже 20-30-х гг. XX в., отмечал, что язык преступников обладает свойствами, в которых усматриваются черты первобытного примитивизма, роднящие их носителей с предками-дикарями.

Как известно, *криминальная субкультура* – это духовная жизнь относительно ограниченной части общества, а именно граждан с криминальной направленностью. Основными элементами криминальной субкультуры являются: традиции и обычаи, жаргон и татуировки, криминальные нормы поведения и особенности проведения досуга [3].

В контексте рассматриваемой проблемы нас интересуют такая сторона криминальной субкультуры, как криминальное общение, под которым понимается система условных знаков (вербальных и невербальных), которые помогают правонарушителям устанавливать между

собой коммуникативные контакты. Оно характеризуется специфическими способами передачи информации.

Вербализованная сторона общения представлена криминальным жаргоном («блатная музыка» или «феня»), что обозначает условный язык, помогающий скрыть для окружающих смысл передаваемой информации.

Вместе с этим, речь «закоренелых» представителей криминального мира полна слов и выражений, которые видоизменяют обычные названия, но которые нельзя объяснить исключительно «воровским засекречиванием». Обусловлено это тем, что криминальная среда пребывает в своеобразных условиях. Постоянное враждебное положение по отношению к «легальному» обществу, примитивные приемы (охотничьи, разбойничьи) деятельности, «жизнь с колес», большая роль личных качеств, общее потребление способствуют тому, что в мышлении и речи представителей криминального мира «возрождаются» явления, которые аналогичны первобытным.

Как отмечают специалисты, современный криминальный жаргон характеризуется большой распространенностью, а его условный «словарь» содержит более 10 тыс. слов. Например, только слово «доносчик» имеет 125 жаргонных выражений, «красть» – 128, а «проститутка» – 180 [33].

Интересно, что на целый ряд слов и понятий в криминальном жаргоне наложено табу. Эвфемизмами «опасных» понятий являются грубо-фамильярные названия, которые подчеркивают насмешливо-презрительное отношение к ним. Например, вместо «смерть» принято говорить «курносая» или «Загиб Иваныч», а вместо «убить» – «завалить» или «пришить».

Вербализованные конструкты накладывают свой отпечаток на невербализованные проявления, которые становятся не менее значимыми и распространенными. Поэтому невербальный язык закоренелых преступников, который представлен всевозможными жестами, мимикой, пантомимикой является своеобразным «семафором» или ручной «феней» в их криминальной жизни.

Известный российский криминальный психолог В. Пирожков отмечает, что для передачи информации партнеру используются наиболее естественные позы, жесты, мимика, положение глаз, и главное – сигареты [33]. Ученый приводит 27 позиций использования сигарет как средства и способа передачи информации партнерами при игре в карты (см. табл. 5.1).

Пирожков отмечает, что каждая позиция имеет множество оттенков. Например, «затушить сигарету можно разными способами: «тычком» в пепельницу, несколькими

«тычками», «закруткой» и т. п., а пепел можно стряхнуть одним ударом или частым постукиванием» [33, с. 224].

Таблица 5.1

**Средства и способы передачи информации партнерами  
при игре в карты\***

<b>Основные источники информации</b>	<b>Их позиции</b>
Сигарета	1) в правом углу рта 2) в левом углу рта 3) в центре рта
Затяжка	1) медленная 2) неглубокая 3) глубокая 4) краткая, интенсивная 5) длительная 6) комбинированная
Способ выпуска дима	1) правым углом рта 2) левым углом рта 3) по центру буквой «О» 4) через нос 5) вниз («под ноги») 6) вверх струей 7) вверх колечками
Положение сигареты	1) в правой руке 2) в левой 3) держится двумя пальцами 4) держится тремя пальцами 5) в «кулак» 6) смена позиций
Положение сигареты на	1) потушена в пепельнице 2) не потушена 3) пепел стряхнули 4) пепел не стряхивался 5) пепел стряхивался несколько раз
<b>ИТОГО</b>	<b>27 позиций</b>
*Источник: Пирожков В., 2001	

Схожие системы невербальной коммуникации карточных шулеров распространены и среди представителей других социокультурных сред. Например: «Французской полиции удалось раскрыть систему общения, которой пользуются за игрой профессиональные картежники. Они передают друг другу информацию с помощью дыма сигарет. Такой системой пользовались еще древние индейцы. Здесь все имеет значение: из какого угла рта

выпускается дым, как держат сигарету, как кладут ее в пепельницу. Детективы составили целую таблицу таких сигналов» [цит. по 33, с. 225].

Интересно, но по положению тела в пространстве достаточно точно можно определить, был ли человек в местах не столь отдаленных или имеет ли он связи с представителями криминального мира, которые уже неоднократно отбывали уголовное наказание. Например, сотрудники учреждений по исполнению наказаний и следственных изоляторов часто используются команды, при которых заключенным приказывают присесть на месте (на корточки). В такой позе заключенные могут находиться несколько минут. Это в определенном смысле физически напрягает заключенных, но дает возможность сотрудникам установить полный контроль над ними. Однако уже после освобождения из мест лишения свободы у многих бывших арестантов сохраняется такая привычка «сидеть на корточках», которая может заражать и тех, кто с ними общается. Особенно показательными являются примеры с несовершеннолетними, что дополнительно подтверждает важность социального импринтинга в жизни подростков.

Важным обстоятельством в практической работе с представителями криминального мира является изобличение их во лжи. Поскольку подделать невербальный язык почти невозможно (он регулируется подсознательно и даже бессознательно), такие невербальные знаки, как увеличение количества миганий, покраснение лица, наличие микрожестов (подергивание пальцами) и макрожестов (прикрытие рта, прикосновения к носу, потирание глаза, уха, почесывание шеи и т. д.) дают необходимую информацию для соответствующего контроля. Кроме того, в милицейской практике уже давно замечено, что ложные показания труднее даются при хорошем, ярком освещении, когда полностью обзревается тело и лицо допрашиваемого.

Вместе с этим, в самом криминальном арсенале достаточно много разных жестов передачи информации невербального характера. В криминальном семафоре используется как жестикуляции руками, так и отдельными пальцами рук, а также мимикой лица.



**Летучая мышь на правой груди – татуировка ночного вора**

Невербализированными знаками передается информация, которая предупреждает об опасности («вассер» – осторожно), а также отдельные команды («стоять на стреме», «косить», «рвать когти», «форшмачить» – обманывать и т. д.), характеристики окружающим («фофан» – наивный человек; «стукач» – доносчик и т. д.), необходимость совершения отдельных действий («ломка» – проверить новичка, «понтоваться» –

притворяться, «забить баки» – отвлечь внимание и т. д.).

Еще одним знаковым, невербальным средством общения и передачи информации в криминальном мире является татуировка («наколка», «регалка», «картинка», «порточка», «прошивка»). Татуирование – это процесс нанесения на тело рисунков, надписей, цифр, аббревиатур или каких-либо знаков и символов путем введения под кожу красящих веществ с помощью режущих, колющих или протыкающих инструментов. Имеют место татуировки, которые выполняются без применения красителей – это, когда на тело наносятся шрамы с помощью режущих предметов.

Из истории татуировки известно, что в Древней Греции татуировками «клеямили» вражеских шпионов, а в Древнем Риме использовали специальные татуировки для «клеймения» преступников и рабов (этот обычай римляне называли «*deformare stigmatum notis*») [33].

С 1818 года в США заключенным, которые отбывали второй срок наказания, при освобождении из Массачусетской тюрьмы делалась татуировка с датой их освобождения. Наносилась она на внутренней стороне части левой руки. В XX веке такую практику стали использовать гитлеровцы. Заключенным концентрационных лагерей татуировали идентификационные номера.



**Регалка преступника с высоким криминальным статусом**

В криминальной среде татуировка выполняет как оценочную (авторитетные и пренебрегаемые татуировки), так и информативную (характер совершенных преступлений, характеристика преступника и т. д.) функцию. При этом татуировки, которые наносят членам криминального сообщества с высоким статусом, называют «регалками» и для их нанесения используют специальные приборы, высококачественные, импортные красители. Наносят такие татуировки высококлассные специалисты, используя импортные татуировочные машины. Кстати, придумана электрическая машинка для татуирования была еще в конце XIX века Самюэлем О'Рэйли и в 1890 г. он зарегистрировал патент на ее производство.

Большинство членов преступного сообщества наносит себе «порточки» или самоделки. Наносятся они с помощью определенных шаблонов, с использованием низкопробных красителей и подручного инструмента. У представителей касты отверженных нанесены татуировки-клейма – «наخالки» или «позорные». Все это свидетельствует о том, что татуировка в криминальной среде выполняет одну из главных функций – стратификационную, от которой зависит как статус, так и положение ее носителя в криминальном сообществе.

Кроме этого татуировки в криминальном мире выполняют еще целый ряд функций: декоративно-художественную, которая связана с украшением тела, с целью понравиться представителям противоположного пола, вызвать их восхищение, расположение или поклонение; сексуально-эротическую – общая сексуальная ориентация (особенно у подростков и юношей), которая имеет цинично-эротический характер (открыто изображаются половые органы, процесс полового акта и т. д.) и преимущественно размещаются на закрытых частях тела; сентиментальную – подчеркивающие важные события, даты, имена референтных личностей; профессионально-ориентирующую – для отождествления криминальной деятельности с героическими и наиболее престижными в просоциальном мире профессиями (морьяка, летчика и т. п.).



**«Фрак с орденами» одного из криминальных авторитетов**

Татуированное тело на криминальном жаргоне называется «фраком с орденами». Все дело в том, что татуировки на теле человека складываются в целостную картину, которая несет смысловую нагрузку. Это наподобие набора документов представителя криминального мира, чью биографию можно проследить и восстановить по своеобразным рисункам на теле.

Необходимо обратить внимание на то, что выводить или «забивать – перебивать» другими изображениями, сделанные ранее татуировки, строго запрещено. Также запрещено наносить на тело татуировки, которые не соответствуют тюремному статусу заключенного или осужденного. Если такая татуировка все же была нанесена – ее следует немедленно стереть. Для этого применяется либо грубая наждачная бумага, либо ее срезают с частью эпидермиса. Необходимо отметить, что глубина проникновения краски в любой татуировке достигает уровня около 3 миллиметров.



**Нет мест на теле человека, где нельзя было бы нанести тату**

Интересный факт. Бывший сотрудник НКВД-МВД Дансинг Балдаев, работая в советских тюрьмах и лагерях, собрал в своей коллекции более 400 татуировок заключенных, которые в середине 90-х годов XX века были выставлены в Литературном музее Одессы частным коллекционером Олегом Гринченко.

Необходимо отметить, что, например, в США татуировки имеет один из семи взрослых жителей. Статистикой было установлено, что наиболее распространены татуировки у молодых американцев. Среди тех кому 40-56 лет, татуирован каждый десятый, а среди тех, кому 25-34 года, татуировки имеет каждый третий американец. При этом



**Татуировки американских преступников**

стоимость простейшей татуировки в США составляет порядка \$40, а специалисты по тату (в Японии их называют хори, по имени одного из самых выдающихся мастеров татуировки Хори Чио, который во второй половине XIX имел собственную студию татуировки в Киото) достаточно высоко ценятся.

Как отмечают исследователи из университета штата Огайо, до 1940-х годов татуированное тело было уделом преступников и моряков. Но начиная с 60-х годов, с распространением субкультуры хиппи, ситуация в корне изменилась. Татуировка стала означать независимость и была возведена в символ нонконформизма. Вместе с этим, в некоторых штатах (Айова, Джорджия, Массачусетс) действуют ограничения или даже запреты на тату. Их ввели с 1961 г, когда стало известно о многочисленных случаях заражения гепатитом во время проведения соответствующей процедуры. Федеральные органы здравоохранения США периодически выпускают предупреждения о том, что они не в состоянии контролировать деятельность всех салонов тату и не могут гарантировать безопасность используемого оборудования и материалов во время проведения данной процедуры.

Специалисты, сопоставляя частоту распространения и смысловое содержание татуировок в целом ряде стран, пришли к выводу, что существует общность традиций криминальной среды, которая не зависит от национальных особенностей [3]. Национальные особенности в большей степени отражаются не в содержании татуировок, а в символике или орнаменте, которые ее сопровождают. Представители криминального мира, которые проживают в приморском крае, часто используют в качестве орнамента морские волны, восход солнца над морем, а проживающие в горной местности – вершины гор, крепость на скале, высокогорного орла и т. д. Вместе с этим, греческий крест указывает на количество судимостей, срок лишения свободы, но, одновременно, отражает и религиозную принадлежность. Фашистский крест свидетельствует о неудовлетворенности существующими порядками или режимом, а расположение его на половом члене – сексуальную агрессию или сексуальный садизм. Татуированная точка (возле уголка рта, на щеке, на лбу) свидетельствует о насильственном клеймении ее носителя за нарушение законов криминального мира. Нож или пистолет как орудия совершения преступления свидетельствуют о профессиональной направленности преступника, а шприц, карты, кости и т. п. – о преступном образе жизни их носителя.



**Новые «тренды» в татуировании**

Татуированная обнаженная женщина (на кресте или рядом, обвитая змеей, на шесте) означает, что ее субъект судим из-за женщины или склонен к гомосексуализму. Голая женщина – невербальный знак, выражающий сексуальную направленность. Кстати, в конце XX века изображение трех обнаженных женщин символизировало Богатство, Индустрию и Процветание и такую татуировку носили преуспевающие трансатлантические бизнесмены.

Различные плотоядные птицы и звери указывают на агрессивную ориентацию носителя такой татуировки. Орел на груди или змея, обвивающая кинжал, свидетельствуют о высоком статусе субъекта.

В. Пирожков сделал попытку классификации татуировок представителей криминального мира на основе анализа локализации, зависимости их содержания от характера преступной деятельности, моды, национальных и религиозных особенностей. (См. табл. 5.2).

Таблица 5.2

**Классификация татуировок по В. Пирожкову\***

<b>Основные классификационные признаки</b>	<b>Формы проявления, назначение, места расположения, способы нанесения</b>
Форма выражения	Аббревиатуры, рисунки, символы, цифры, тексты
Содержание	Сигнально-обособительные, стратификационно-статусные, личностно-установочные, политические, мифологические, культовые, религиозные, эротические, декоративные, юмористические, сентиментальные, профессиональные и клейма.
Личностная значимость	Почетное звание для «элиты», знак отвержения для «опущенных».
Локализация на теле	На открытых участках тела, на закрытых, на интимных частях, по всему телу.
Воздействие на субъект восприятия	Легко запоминаются, трудно запоминаются.
Размер	Малоформные, крупномасштабные.
Способ нанесения	Одноразовые и многократные, наносимые «вручную» или с помощью трафаретов.
Количество	Единичные, многочисленные, сплошные.
Степень устойчивости	Устойчивые, неустойчивые.
*Источник: Пирожков В., 2001	

В криминалистике, криминологии и криминальной психологии также уделяется внимание вопросам соотнесенности запахов и криминальных проявлений личности. Вспомнить хотя бы произведения Конан Дойля, в которых писатель попытался передать «криминальные ольфактурации». Например: «Понюхав губы мертвого, Шерлок Холмс почувствовал чуть кисловатый запах и понял, что его заставили принять яд...». Или: «Запах остался на дороге, несмотря на то, что они прошли здесь двадцать восемь часов назад. Собака шла по следу. Резкий запах креозота победил на дороге все остальные запахи...» [20, с. 196].

Или попытку рефлексии вожделенного запаха Гренуем из романа П. Зюскинда «Парфюмер: история одного убийцы»: «Запах человека сам по себе был ему тоже безразличен. Запах человека он мог достаточно хорошо имитировать суррогатами. То, чего он страстно желал, был запах определенных людей: а именно тех чрезвычайно редких людей, которые внушают любовь. Они-то и стали его жертвами» [17, с. 127].

В специальных исследованиях было установлено, что каннибала можно выделить из массы людей по запаху. Каннибалов отличает резкий удушающий запах. Этот запах присущ психопатам и напоминает козлиный запах едкого пота, что является результатом нарушения баланса гормонов и катехоламинов. Так, например, врачи, которые осматривали сексуального маньяка-потрошителя А. Чикатило, отмечали наличие у него именно такого резкого запаха [2].

Вместе с тем психиатры и психологи обращают внимание на то, что сексуальные агрессоры объясняют свое влечение к жертве неосознаваемыми порывами, которые можно пояснить как своеобразное проявление подсознательной реакции на запах. Есть целая отрасль в криминалистике, которая называется *криминалистической одорологией*, которая занимается изучением запахов и запахоносителей с целью последующего их использования в уголовном судопроизводстве.

Криминалистическую одорологию разделяют на *кинологическую* и *инструментальную ольфактронику*. В первом случае в качестве анализатора пахучих веществ используются специально подготовленные служебные собаки (иногда другие животные). В инструментальной – применяются физико-химические приборы, которые способны детектировать с высокой чувствительностью отдельные компоненты запаха человека.

Если животные (их обонятельные качества) издавна использовались для отыскания и распознавания по запаху различных предметов и людей, то создание искусственных детекторов запаха способствовало тому, что в 60-х годах прошлого столетия в криминалистике возникло направление ольфактроники. Оно стало значительным шагом в

объективном расследовании тех или иных преступлений и сегодня достаточно быстро развивается. Так, на основании запаховых следов, то есть газообразных образований, которые исходят из материальных предметов, криминалисты могут определить, кому принадлежал или кто использовал тот или иной предмет. Например, топор, который держал в руке преступник, является предметом запаховых следов до тех пор, пока не прекратится процесс испарения вещества, имеющегося на его рукоятке.

Интересны такие факты. Отделившиеся от тела человека твердые и жидкие части, кусочки ткани, волосы, кровь, потожировое вещество, сперма, выделения, связанные с физиологической деятельностью сохраняют индивидуальный запах человека десятки лет. Предметы, находящиеся в постоянном контакте с телом человека (одежда, обувь, очки, кошелек, зажигалка, авторучка, носовой платок, заколка и т. д.), удерживают индивидуальный запах от нескольких дней до нескольких месяцев. Объекты временного контакта с телом человека (не менее 30 минут), то есть вещи, материалы, почва, которых касался человек, сохраняют его индивидуальный запах не более двух суток. На вещах и предметах, зарытых в землю и снег, запаховые следы сохраняются до нескольких месяцев. При этом хорошо они сохраняются в холоде, в тени, в закрытых помещениях, на пористых, шероховатых поверхностях, а хуже – на ветру, на нагретых и гладких предметах.

Ценными с криминологической и криминально-психологической стороны представляются данные, которые получила в ходе проведенного исследования органов чувств у преступниц и проституток российская исследовательница П. Тарновская. Она констатировала, что обоняние у лиц с девиантным и делинквентным поведением значительно слабее, нежели у социально-нормальных индивидов. Тарновская установила опытным путем, что у 24% испытуемых женщин-убийц оно ослаблено, а у 10% вообще отсутствовало. У воровок-рецидивисток: 20% – ослаблено, а у 8% – отсутствует. У проституток – у 24% ослаблено, а у 10% отсутствует. Среди социально-нормальных женщин только у 18% обоняние ослаблено, но ни у кого из них обоняние не отсутствовало [41].

Ц. Короленко и Н. Дмитриева изучая личностные расстройства, также в качестве основного признака антисоциальности детей и подростков выделяют их способность хорошо воспринимать запахи, что свидетельствует о наличии у них синдрома Икара, который характерен для «височного» типа личности [22]. Ученые отмечают: «Пациенты/пациентки не только тонко улавливают запахи, но и придают им особое значение, поскольку со многими из них увязывают значимые эмоциональные события в жизни. Запахи стимулируют появление приятных эмоциональных состояний» [22, с. 79].

Все это свидетельствует о том, что имеется определенная связь между органами чувств и социально-нормативными аспектами жизнедеятельности человека.

Интересными являются данные из области психотерапии половых девиаций (отклонений) у эксгибиционистов и сексуальных садистов, которые получены в зарубежных научно-практических исследованиях [3]. В основе такой психотерапии находятся положения когнитивно-поведенческого подхода, в соответствии с которым у человека имеются существенные когнитивные (познавательные) искажения и недостаточно развита социальная компетенция, что не дает ему возможности быть социально-адекватным тем условиям жизни, в которых он находится.

Методики снижения девиантного возбуждения представляют собой по большей части аверсивные (обращенные к человеку) процедуры. В качестве основного элемента используется оперантные образцы (образцы наказания), когда аверсивный стимул подается в зависимости от девиантной реакции (например, эрекции).

Так, при использовании *метода сенсбилизации* клиент представляет себе последовательно девиантные действия до наступления кульминации – аверсивного переживания, включающего физический или психологический дистресс. Это концептуализируется как процедура скрытого наказания, а скрытое подкрепление может быть достигнуто, если побудить клиента представить себе вознаграждение за контролирование девиантных импульсов. Воображаемый материал предлагается клиенту либо на аудиокассете, либо в виде видеозаписи, либо может быть создан им самим. Последний вариант, по мнению ряда специалистов, является наиболее успешным [3].

Самым существенным в этом методе является то, что при «ассистируемой» скрытой сенсбилизации девиантное возбуждение, вызванное мысленными образами, сочетается и с воображаемым аверсивным событием, и с *аверсивным запахом, таким как запах газа валериановой кислоты или гниющего мяса.*

Такая процедура была применена к 38 гомосексуальным педофилам и 62 эксгибиционистам, которые воображали по три девиантные сцены во время каждого еженедельного сеанса в течение 24 недель, а затем участвовали в периодически закрепляющих сеансах в течение трех лет. Специалисты отметили, что девиантные фантазии и девиантные возбуждения были существенно снижены у подавляющего большинства клиентов. Только восемь клиентов впоследствии вновь предпринимали попытки совершения преступлений на сексуальной почве.

Между тем метод скрытой сенсбилизации еще не получил своего должного распространения, поскольку не имеет достаточно прочного теоретического обоснования и его эффективность зависит от наличия у клиента яркого воображения. Тем не менее, несомненным является тот факт, что успешная психотерапия эксгибиционистов и

сексуальных садистов путем аверсивной процедуры, возможна только в сочетании с продуцированием образов, за которыми стоит обонятельная аверсия.

Несомненно, использование ольфакторных знаний в области криминалистического и криминологического поиска, психотерапии правонарушителей имеет свою существенную перспективу.

Представляющими научный интерес нам представляется описание и мест лишения свободы, а, точнее, так называемых следственных изоляторов, в которых присутствует самый широкий спектр всевозможных запахов. Это важно, если подойти к рассмотрению данного аспекта с позиции так называемой ольфакторной агрессии.

Как известно, находясь в штольне, Гренуй пришел к мысли о том, что он не воспринимает своего собственного запаха в силу невозможности отделить себя от него. А раз не слышишь своего запаха, то не можешь услышать и самого себя. Но, не слыша себя, не услышишь других. Зато внешние запахи действуют особенно раздражающе [17].

Это является более чем показательным и в отношении человека, который, например, несколько месяцев содержится в камере следственного изолятора, которая рассчитана на 20 человек, а на самом деле в ней находится 60. Такой арестант, как правило, утрачивает ощущения себя и начинает настороженно-агрессивно относиться к окружающим.

Как отмечалось ранее, запахи действуют на подсознательном уровне и буквально преследуют человека повсюду. Их «абсолютное влияние» тождественно проявлениям агрессии или насилия, а в терминологии Е. Жирицкой, которая анализировала ряд культурных факторов, проявлению «ольфакторного терроризма» [14].

В условиях социальной изоляции, когда человек проявляет реакцию на обстоятельства, которые он не в силах изменить и к которым вынужден приспособливаться, влияние запахов, на первый взгляд, незаметно. Важными аспектами жизнедеятельности человека являются иные факторы (статус, роль, возможности и т. п.). Однако, по свидетельствам тех же заключенных или сотрудников следственных изоляторов, первое, что поражает, так это «специфический запах тюрьмы».

Этот запах трудно идентифицировать. Вот, например, как описывал в свое время запах каторги Бенцони Жюльетта: «Я забыл, что море так хорошо пахнет! – сказал освобожденный каторжник, – особенно после спертого воздуха. Человеческая грязь, человеческая нищета, – я не знаю запаха более ужасного, даже запаха тления, ибо в тлении есть ростки нарождающейся жизни...» [15, с. 49].

К сожалению, и в современных украинских тюрьмах, следственных изоляторах или учреждениях для исполнения наказаний этот запах сохраняет свою специфику. Одному из авторов, в период наибольшего роста преступности и соответствующего наполнения мест

лишения свободы, довелось работать в одном из следственных изоляторов Украины. Это смесь паров переброженного теста, баланды (тюремная похлебка), человеческого пота, фекалий, разложившихся продуктов питания, стиранного и нестиранного белья, краски, лекарств, и все это «покрывается» запахом табачного дыма и жженой бумаги. Такой смрад заполняет все пространство, в котором находится человек, и невидимо создает предпосылки для соответствующих негативных реакций. Иначе, как ольфакторной агрессией, такое явление трудно назвать. А агрессивность запаха, заполняющего собой все пространство и не дающего человеку никуда скрыться, чревата агрессией самого человека.

Кстати не далеко ушли в этом отношении и зарубежные пенитенциарные учреждения. Так, американский журналист Уильям Ли Адамс отмечает, что во многих американских тюрьмах висит запах пота и мочи.

Необходимо прибавить к этому и то, что человек полностью лишен возможности организовать свое жизненное пространство. Он, кроме того, что окружен другими людьми, которые не обязательно являются близкими в социальном отношении, еще и не имеет возможности индивидуализации не только своей личной зоны, но и интимной. В конечном итоге это приводит к возникновению множества конфликтов, которые экстраполируются в противоправные проявления заключенных. Но, что особенно интересно, такие конфликты более ярко продуцируют в камерах, в которых содержатся женщины. Наверное, это может являться дополнительным подтверждением того, что женщины более восприимчивы к запахам, нежели мужчины.

Герой романа Ф. Достоевского «Преступление и наказание» Родион Раскольников с трудом переносит вонь на улицах Петербурга. Вонь наполняет город, как закрытый резервуар. Воняет на лестнице, куда все кухарки выливают помой, воняет в распивочных, вонь стоит повсюду. Достоевский доводит описание этой вони до почти физического ощущения: «На улице жара стояла страшная, к тому же духота, толкотня, всюду известка, лес, кирпич, пыль и та особенная летняя вонь, столь известная каждому петербуржцу, не имеющему возможности нанять дачу, – все это разом неприятно потрясло и без того уже расстроенные нервы юноши. Нестерпимая же вонь, из распивочных, которых в этой части города особенное множество, и пьяные, поминутно попадавшие, несмотря на буднее время, довершили отвратительный и грустный колорит картины...» [13, с. 6].

Удивительно, но почти такое же, мы можем наблюдать в современных следственных изоляторах и тюрьмах. И пусть сегодня, в сравнении даже с периодом десятилетней давности, в содержании заключенных произошли некоторые изменения к лучшему, «специфический запах тюрьмы» остается неизменным. Им пропитаны стены тюрем, он не

улетучивается даже после многократного проветривания помещений. Такой запах, по всей видимости, не исчезает вообще.

При этом мы не склонны абсолютизировать влияние запахов на возникновение ольфакторной агрессии в условиях мест лишения свободы. Однако стоит отметить, что сила запахов если является не основным фактором, воздействующим на поведение заключенных, то, несомненно, выступает одним из существенных факторов, который ведет к возникновению различных деструктивных проявлений в их среде. Например, в Норвегии уже давно обратили внимание на этот фактор и, как отмечает Уильям Ли Адамс в апреле 2010 г. была открыта новая тюрьма Хальден Фенгсель, где с кухни доносится не запах перегнивших продуктов, а запах апельсинового щербета [39].

Целесообразно обратить внимание специалистов на отмеченный аспект и попытаться разработать в будущем систему мер, которая будет направлена на устранение причин, порождающих такое явление. Тем более, что соответствующие разработки уже имеются, и они достаточно продуктивно применяются в так называемом аромаркетинге, речь о котором пойдет в следующей главе.

Научно-практический интерес представляют виктимные особенности кинесических проявлений индивида.

Общеизвестно, что *виктимология* (от лат. *victima* – живое существо, которое принесли в жертву богу, жертва и греч. *λογος* – слово, учение) – это наука, изучающая характерологические особенности и поведение людей, которые стали жертвами в результате совершения действий, причинивших им значительный ущерб. Соответственно, специалисты выделяют индивидуальную, видовую и групповую виктимность [44].

Под виктимностью, или виктимогенностью индивида большинство исследователей понимают «...приобретенные человеком физические, психические и социальные черты и признаки, которые могут сделать его склонным к превращению в жертву преступления» [38, с. 80]. При этом, как отмечает российский специалист в области криминальной виктимологии Д. Ривман [38], жертвой может выступать человек, который утратил значимые для себя ценности в результате насильственного воздействия (преступления) со стороны другого лица или группы лиц. Жертвой может быть индивид только в случае его взаимодействия с другим таким же индивидом. Не может быть жертвы в результате совершения насилия над самим собой (при условии исключения деструктивного воздействия другого/других), жертвы собственной неосторожности, халатности или слабых эмпирических знаний.

Например, жертва убийства характеризуется неосмотрительностью, необоснованной склонностью к риску, испытывает трудности в общении, либо чрезмерно эгоистична, либо –

гиперконформна, сама часто склонна к насилию, агрессии и обладает девиантными наклонностями (злоупотребляет спиртным или наркозависима). Жертва сексуального насилия зачастую гиперкоммуникативна, неразборчива в контактах, инфантильная, не обладает достаточным опытом интимных контактов. Жертва мошенничества доверчива, слабокомпетентна, склонна к внушению и податлива гипнозу, продуцирует надмерную скупость, стяжательство, и у нее преобладает иррациональное мышление.

Люди сознательно или бессознательно выбирают социальную роль жертвы. Об этом свидетельствуют: личностная установка на беспомощность; нежелание изменить собственное положение; низкая самооценка; страх за себя и значимых других; усвоенные еще с детства виктимные стереотипы и т. д. Такие индивиды постоянно втягиваются в различные криминогенные ситуации и подсознательно ожидают сочувствия, помощи со стороны окружающих, которые могли бы оправдать их ролевую позицию жертвы.

Интересным взглядом на проблему жертвы есть положение, которое выдвинул американский социальный психолог С. Милграм об *урбанистической перенагрузке* в современных мегаполисах [28]. Основное содержание данного положения состоит в том, что люди, которые проживают в больших городах, постоянно подвержены усиленной стимуляции и вследствие этого обретают склонность к закрытости, погруженности в себя. Так они стараются избежать урбанистических перегрузок и сохранить свою автономию. Жители больших городов, вследствие постоянной суеты, перестают обращать внимание на других людей и не замечают, что и когда с ними происходит. Все это усиливает виктимогенные аспекты жизнедеятельности индивида и повышает его виктимную уязвимость.

Согласно статистическим данным, насильственных преступлений гораздо больше совершается в больших городах, нежели в небольших поселениях. Например, среднестатистический украинец, проживающий в таком крупном мегаполисе, как г. Киев, может стать жертвой убийства в 5 раз быстрее, нежели человек, проживающий в таком небольшом украинском городе, как Северодонецк. Все это может свидетельствовать о правомерности положения С. Милграма относительно влияния урбанистической перенагрузки на безопасность жизнедеятельности индивида в современных условиях.

Американские психологи Б. Грейсон и М. Штайн (Betty Grayson & Morris I. Stein) в 1984 г. разработали и провели интересный эксперимент, цель которого состояла в определении признаков, по которым преступники выбирают себе жертву [29]. Исследователи сделали скрытую видеосъемку прохожих (обычных людей, которые принадлежали к различным возрастным, гендерным и профессиональным группам) на одной из оживленных улицах г. Нью-Йорка, а отснятый материал предъявили осужденным, которые отбывали

уголовное наказание за совершение тяжких преступлений. При этом преступники никак не были связаны между собой, а их опрос производился в индивидуальном порядке. Психологи просили осужденных выбрать среди прохожих тех, кто, по их мнению, наиболее подходил на роль жертвы. Результатом эксперимента стало то, что большинство преступников выбрало среди сотен прохожих одних и тех же людей, и этот выбор не зависел от их национальных, возрастных, антропологических и гендерных особенностей. Но наиболее существенным было то, что выбор был сделан всего за семь секунд (!)

Анализ результатов эксперимента показал – выбор преступников основывался на особенностях невербального поведения прохожих. Потенциальные жертвы, как правило, шли медленнее, чем окружающие, их походка была неестественной и вялой. В их действиях отсутствовала слаженность, а у некоторых наблюдался диссонанс антропологических и психологических черт. «Жертвы» сутулились, их движения были скованы, взгляд потупленный, наблюдалась усталость и рассеянность, голова опущена и казалось, что они очень слабы и готовы подчиняться.

Исследователи констатировали, что преступники, анализируя и оценивая поведение потенциальной жертвы, свой выбор останавливают на тех прохожих, которые в наименьшей степени готовы оказать сопротивление.

Необходимо отметить, что данные констатации имеют схожесть с поведением волков во время охоты. Известно, что волки (и не только) выбирают из стада наиболее слабую, больную особь и начинают ее преследовать до изнеможения. Что-то аналогичное усматривается и во взаимодействии преступника и его жертвы. Насильники, грабители, разбойники и убийцы выбирают для нападения тех людей, которые с наибольшей вероятностью будут не способны оказать должного сопротивления.

Д. Кирх и Дж. Леонардо попробовали составить психологический портрет потенциальной жертвы, в основе которого находятся ее невербальные характеристики и пришли к выводу, что такой человек выглядит следующим образом: избегающий контакта тусклый взгляд, опущенная вниз голова, сутулые плечи, скованные движения и неестественно-вялая походка.

При этом, когда человек находится в толпе, естественным является то, что он меньше всего старается всматриваться в лица окружающих. Но, когда человек встречает знакомого или, как ему кажется, того, кого он знает, – его взгляд, как правило, останавливается на нем. Именно взгляд становится ключевым невербальным сигналом, который привлекает внимание того, на кого мы смотрим.

Прямой, открытый взгляд демонстрируют уверенные индивиды. Взгляд искоса – люди, которые испытывают интерес, неуверенность или враждебность. При этом при

повышенном интересе слегка приподнимаются брови и возникает непроизвольная улыбка, но если брови становятся нахмуренными, а уголки губ опускаются – это сигнализирует о подозрительности и враждебности субъекта. При скольжении взгляда из стороны в сторону – демонстрируется внутренняя неуверенность индивида, а если он начал оглядываться по сторонам, то это свидетельствует о его желании немедленно уйти или сбежать.

Когда человек начинает часто моргать (в обычном, расслабленном состоянии человек моргает шесть-восемь раз в минуту, закрывая глаза на одну десятую долю секунды) – это указывает на его попытку избежать общения или свести его к минимуму. Индивид стремится устранить из своего поля зрения внешний раздражитель, который либо ему надоел, либо вызывает раздражение, либо вызывает внутренний дискомфорт.

Вместе с этим, известно, что как приматы, так и люди всегда отводят взгляд, когда хотят продемонстрировать покорность или подчинение. Если же мы всматриваемся и пристально смотрим в глаза незнакомому человеку, то это может быть расценено, как готовность проявить агрессию или даже совершить нападение. Чтобы избежать нападения и не стать жертвой, человек старается отвести взгляд и пытается показаться несколько меньше.

Наша покорность заложена в нас на биологическом уровне и помогает избежать реализации собственной виктимности. Это не что иное, как невербальные проявления инстинкта самосохранения.

Необходимо отметить, что пристальный взгляд «чужого» приводит к тому, что мы непроизвольно начинаем приподнимать плечи, вытягиваем руки, прижимая их к телу, поджимаем подбородок к груди, чтобы защитить горло, сжимаем колени и пытаемся отвести взгляд. Таким образом, продуцируется возможность исключения агрессии и нападения. Это кинестетические сигналы «чужому» о том, что мы не имеем по отношению к нему никаких плохих намерений. Став меньше, мы пытаемся «выключить» невербальный сигнал агрессии «чужого» и предлагаем ему поступить аналогичным образом.

Однако следует отметить, что такой невербальный сигнал может быть расценен «чужим» как признак нашего страха. Обычно страх определяется как эмоция, которая возникает в ситуации угрозы биологическому или социальному существованию индивида и направленная на источник действительной или воображаемой опасности. Страх присутствует во всех аспектах нашего бытия и является условием приобретения опыта социального взаимодействия. Выступая отражением группового или индивидуального опыта, страх с помощью психологических механизмов социализации (суггестии, заражения, подражания, конформизма) возникает каждый раз, когда мы попадаем в сложную или опасную ситуацию. Он напрямую связан с нашими психическими установками, самочувствием, системой ценностей и опытом социального взаимодействия.

Именно страх, который индивид демонстрирует на невербальном уровне, может спровоцировать агрессию и нападение со стороны. Поэтому попытки «выключения» сигнала агрессии у «чужого», в условиях урбанистической перенагрузки порой становятся нецелесообразными. Предпочтительным является прямой взгляд, который не застревает на объектах, и свободная, равномерная походка с открытой грудью, которые указывают окружающим на человека, способного постоять за себя в случае необходимости. Необходимо попытаться достаточно глубоко изучить собственные невербальные проявления и в случае обнаружения «виктимных невербальных черт» предпринять их коррекцию. Прежде всего необходимо помнить, что всегда привлекательны для нападения преступников те индивиды, у которых на невербальном уровне наблюдается рассеянный взгляд, они отвлечены или увлечены чем-то (читают книгу, передают смс-сообщения, роются в собственных вещах и т. п.), переживают внутренний дискомфорт. Более того, об опасности человека, который может совершить нападение, говорят его невербальные проявления. Он стискивает зубы, беспокойно перебирает что-то пальцами рук, взвинчен, нервозен, у него блуждающий, разыскивающий взгляд, а головой совершает беспорядочные движения.

Необходимо также отметить, что при рассмотрении кинесических проявлений индивида в гендерном измерении мы отмечали наличие так называемого «зовущего взгляда». Данный взгляд – это взгляд исподлобья, взгляд с расширенными зрачками и собственно интимный взгляд. Но этот вид взгляда можно рассматривать и в качестве «виктимного». Именно такой взгляд побуждает многих мужчин к совершению сексуального насилия, поскольку расценивается ими как явное приглашение к вступлению в интимную связь.

Израильский исследователь виктимного поведения М. Амир разработал концепцию способствующей жертвы, в которой доказывал, что жертва способна продуцировать поведение, при котором потенциальный насильник интерпретирует его как явное приглашение к сексуальному взаимодействию или как знак того, что жертва будет более доступной, если проявит достаточную настойчивость [38]. Способствующее поведение, по мнению Амира, может выступать в двух видах. Как «необоснованное доверие», когда потерпевшая соглашается принимать участие в различных увеселительных мероприятиях, и как «ошибка» – глупая, неосторожная поспешность, недостаточно сильное сопротивление сексуальным домогательствам. И в первом, и во втором случаях одной из главных причин возникновения способствующего поведения, как раз и является наличие «зовущего» или «виктимного» взгляда.

Кинесические проявления человека иногда выступают определяющими и в противодействии сексуальному насилию. Например, Н. Бут предлагает женщинам, которые подверглись сексуальному насилию, громче кричать, звать на помощь, бороться и

сопротивляться настолько, насколько возможно, предпринять попытку к бегству, применить приемы самообороны, применить оружие, если оно имеется, или любые другие колюще-режущие предметы, газовый баллончик и т. д. [3].

Однако своеобразным «оружием защиты» может выступать и попытка установления своеобразного «добротого контакта» с насильником. Первым необходимым условием такого «добротого контакта» выступают невербальные проявления жертвы. Это и поглаживание, прикосновения, объятия, даже поцелуи. Бут утверждает, что необходимо помнить, прежде всего, о себе и отбросить всю свою брезгливость к агрессору. Более того, необходимо использовать секс как оружие: «Попытайтесь положить его руки на сексуальные части вашего тела и спровоцируйте его на сексуальные действия. При этом необходимо быть как можно убедительнее. Нужно оставить в стороне свое отвращение, моральные принципы и попытаться положить его руки на свою грудь, что вызовет его удивление и любопытство. Необходимо улыбаться, и он будет это делать в ответ. Если у него есть нож или еще какое-то оружие, он его уберет в сторону. Но именно в этот момент, когда он поверит в искренность ваших намерений, вы нежно помещаете свои руки по обе стороны лица насильника, кладете их точно так, как если бы вы охватили его лицо, прежде чем поцеловать. Затем кладете большие пальцы своих рук на его глаза и давите изо всех сил. При сильном надавливании ваши пальцы продавят его глаза до головного мозга... В крайнем случае, насильник получит такой болевой шок, что ему будет не до вас» [3].

Таким образом, виктимные особенности невербальных проявлений человека являются актуальной и востребованной областью научного познания, а прикладные аспекты, несомненно, представляют особый интерес как для виктимологов, так и для социальных и юридических психологов.

#### **5.4. Невербальная коммуникация и политика**

Проблеме изучения невербальной активности политиков различного ранга посвящено большое количество публицистической, научно-популярной и исследовательской литературы. Пристальное внимание специалистов к этой области политической психологии обусловлено, прежде всего, тем, что невербалика политического деятеля порой имеет решающее значение в завоевании сторонников и симпатиков, в его продвижении на политический олимп. Вместе с этим, для постороннего наблюдателя проявления

невербальности того или иного политика дают возможность успешно судить о его истинных и искренних намерениях и целях.

Политик, безусловно, должен особое внимание уделять собственным невербализированным проявлениям, поскольку именно невербальным экстраполяциям отводится существенное место в искусстве влияния на потенциальных избирателей и привлечения их на свою сторону. Именно неречевое общение, на которое приходится, около 90% всей передаваемой информации включает акценты восприятия и модуляции актуально важной информации, которая должна убеждать, внушать или заражать слушателей.

Изменения в выражениях лица, визуальные контакты, расположение тела в пространстве и всевозможные телодвижения, физические контакты, умение держать паузу, а также манера одеваться, обуваться, подстригаться и т. д. – задают соответствующие алгоритмы отношения людей к определенному политику. При этом важным условием доверия к политику является то, чтобы его невербальные проявления были всегда конгруэнтны его речевым построениям [36].

Умелое использование невербальной коммуникации способствует установлению эффективной коммуникационной связи и доверия к передаваемой информации. Это становится особенно важным, когда политик находится в состоянии повышенного стресса или эмоциональной неуравновешенности, когда имеется цейтнот времени или жесткое вербализированное противостояние с оппонентами.

Существует непосредственная взаимосвязь между жестами, положением тела в пространстве и выражением лица. Политик, подчеркивая сказанное определенным жестом (например, вытянутая вперед рука («ленинский жест»)), одновременно усиливает вербализированную конструкцию, задает направление будущему развитию событий. Однако, какая мимика лица (агрессия или умиротворенность) и каким образом будет расположено в эту секунду тело оратора в пространстве (будет стоять или сидеть), повысит или понизит убедительность данного жеста, а вместе с этим и всего им сказанного. Более того, важен фон, на котором реализуются данные сценарии. Призывы к «атаке» на своих оппонентов, которые происходят на белом фоне, кроме как удивление, ничего больше не вызывают. Неконгруэнтность аудиального и визуального ввергают слушателя в состояние когнитивного или эмоционального диссонанса.

Уровень эмоциональной возбудимости политика также влияет на убедительность его неречевых проявлений. Движения быстрые, спонтанные, которые внезапно замедляются, свидетельствуют о нерешительности и мягкости индивида. Если политик при этом говорит достаточно жестко и даже агрессивно, а кинесика тела показывает обратное – человек на самом деле не уверен в том, к чему он призывает. Но, если политик демонстрирует

кинестетическое постоянство, которое подтверждает сказанное, – это свидетельствует о его твердости и настойчивости, а его невербалика усиливает влияние на окружающих и придает им уверенности в собственных устремлениях.



**Руки Дж. Кеннеди и руки его сторонников**

Обращает на себе внимание мимика лица политического деятеля. Именно его выражение во время произнесения пламенной (или не совсем пламенной) речи должны дополнительно вызывать у слушателей реакцию одобрения и согласия. Если это речь-негодование, то конгруэнтным будет общее негодующее настроение слушающих выступление людей.

Важным аспектом невербализированных проявлений политика также являются прикосновения. Их отличают особые эмоциональные и смысловые нагрузки. Прикосновения в значительной степени могут заменить слова и даже отдельные фразы, а поскольку за ними стоит интимная сфера человеческих отношений, проксемически – это действия, направленные на установление близкого, доверительного контакта с окружающими.

Прикосновение – это средство передачи информации, которое отличается высокой амплитудой эмоциональной реакции. Например, рукопожатие – это одна амплитуда, похлопывание по плечу – другая, а наиболее сильная – это обнимание партнеров по общению.

Рукопожатие является наиболее распространенной формой приветствия друг друга, а прикосновение, которое происходит в этот момент, не только вызывает эмоциональную реакцию, но и информирует партнеров по общению. Например, влажная рука свидетельствует о повышенном нервном возбуждении, а дрожащая рука – о неуверенности или даже страхе, который испытывает партнер по рукопожатию. Следует отметить, что для политика это особый вид невербализированного ритуализма. Как отмечают специалисты, количество пожатых рук во время предвыборной компании, прямо пропорционально количеству полученных за него голосов на выборах [31].

Акцент на личных встречах кандидата с потенциальными избирателями, которые включают непрерывные рукопожатия, является одним из ключевых в предвыборной борьбе и завоевании симпатиков.

Длительное рукопожатие является одной из форм проявления каталепсии, которая в свою очередь, выступает одной из техник нейролингвистического программирования (NLP). Основное содержание данной техники заключено в том, чтобы партнер по общению в процессе длительного рукопожатия переставал отдергивать руку, что будет

свидетельствовать о передаче инициативы и его готовности следовать за инициатором приветствия «куда угодно». Такая форма рукопожатия, как правило, еще сопровождается пристальным взглядом и вербализованными конструктами, которые обладают убеждающим воздействием. Важно, чтобы в данном случае возникла оптимальная конгруэнтность невербальных и вербальных компонентов коммуникационного контакта. Как отмечают П. Ершов, Д. Ольшанский и другие, с помощью мимики, пантомимики, жестикуляции, расположения тела в пространстве, интонации и акцентировки должна происходить конгруэнтация вербально-невербального акта общения [32]. Неконгруэнтность или контрконгруэнтность приводит к рассогласованию компонентов коммуникации, что вызывает в целом ее нарушение или искажение.

В связи с изложенным, необходимо обратить внимание и на то, что для политика важным условием продвижения на политический олимп является построение его имиджа, который рассматривается в качестве основного компонента публичной политики. Это сложившийся в массовом сознании и имеющий характер стереотипа, эмоционально окрашенный образ кого-либо. Применительно к политике – это образ политического субъекта.

Наиболее оптимальным имиджем политического деятеля, при всех внешних попытках его построения, является личностный «промоутер» собственного имиджа. Как отмечает Д. Ольшанский: «Что бы ни говорили наши современные политики, как бы ни были недовольны своими имиджами, во многом они сами творят их. Даже самый поверхностный анализ показывает: в массовом сознании прочно закрепились именно те компоненты имиджей наших политиков, которые связаны не с усилиями имиджмейкеров, а с их собственными поступками» [31, с. 298].

Такая часть имиджа, как внешность, предполагает, прежде всего, сочетание внутреннего образа индивида с его внешним обликом (одежда, обувь, интерьер обстановки и т. д.). Именно внешность должна в первую очередь «впечатлять» потенциальных избирателей, и ей отводится одно из основных мест в PR-стратегии. По данным различных социологических опросов и специальных психологических исследований, было создано большое количество типовых портретов «идеальных избранников», якобы отвечающих социальным ожиданиям. Так, Д. Ольшанский приводит один из портретов, созданных сотрудниками Санкт-Петербургского университета накануне первых выборов в Государственную Думу России в 1993 году: «Он (кандидат) должен быть обязательно высокого роста, телосложения среднего, лицо иметь бледное, тонкое, без усов, бороды и не лысый. Прическу обязан иметь аккуратную, ухоженную. В одежде он должен

придерживаться стиля классического, строгого, но и не чураться модных веяний» [31, с. 247].

Сегодня в России типовые портреты «идеальных избранников», которые отвечают социальным ожиданиям, существенно изменились. Так, например уже не обязательно быть высокого роста (даже наоборот) и с волосами... А в Украине, предпочтения отдаются претендентам, которые имеют крупное телосложение и рост выше среднего.

Как отмечает американский социальный психолог Р. Чалдини [46], люди приписывают индивидам, имеющим приятную внешность, такие положительные качества, как талант, доброта, честность, ум. Исследователь отмечает, что в ходе анализа федеральных выборов, проводившихся в Канаде в 1974 г., было обнаружено, что внешне привлекательные кандидаты получили в два с половиной раза больше голосов, чем непривлекательные.

Физическая привлекательность человека ощутимо влияет на принятие его или непринятие другими. Эта особенность получила название гало-эффекта, что говорит уже само за себя – одна положительная черта человека (например, доброе лицо) оттеняет все иные его качества.

Необходимо отметить, что специалисты в области имиджмейкерства при создании эффективного политического имиджа руководствуются тремя основными принципами: непосредственно личность кандидата (претендента); представленность его в средствах массовой информации; исторические события, сопутствующие его деятельности [6; 36].

Основным в создании имиджа является то, что он должен быть как можно более гармоничным. Чем меньше в нем несоответствий, которые вызывают когнитивный и эмоциональный диссонанс, тем больше верит политик сам в себя, а избиратели в него. Например, на билборде уверенный в себе политик размещает себя по центру. Ни справа, где усиливается посыл к будущему, ни слева, где проецируется прошлое, а именно в центре – как бы говоря: «Вот какой я сегодня!».

Как известно, любая социальная активность человека выполняет две основные функции: информационную (отношение к разным объектам) и коммуникативную (взаимодействие с разными субъектами). Поведение политика, которое обусловлено невербализированными конструктами коммуникации, также функционально представлено этими двумя элементами.

Ряд специалистов неоднократно предпринимали попытки описать невербальное поведение политиков в контексте их имиджевых экстраполяций. Так, А. Колесник проанализировал кинестетические характеристики имиджа В. Януковича с момента начала президентской предвыборной кампании 2010 года и пришел к выводу, что они в большей

степени связаны с его лицом, мимикой, жестами и биографией, которая, несомненно, наложила свой отпечаток на всю его кинестетику [18].

Было отмечено, что внешность Януковича в определенной степени повлияла на его политическое амплуа. Лицо политика, которое относится к квадратному типу, физиогномистично указывает на настойчивость (широкий рот), требовательность (низкая посадка глаз), жесткость (наклон уголков губ), а иногда даже на грубость (выраженные надбровные валики) его натуры. Это хороший исполнитель и администратор (характерные морщины над бровями), боец и авторитарная личность (массивный подбородок).

Биография политика (позитивная и негативная история становления и развития его, как «*Novo politicus*») усилила отмеченные характерологические аспекты, и имидж В. Януковича приобрел законченный образ в виде «крепкого хозяйственника», опытного руководителя и профессионала старой закалки, которому не чужды криминальные установки. При этом, в типологии М. Вебера имидж В. Януковича – это традиционалистский тип «генсека», который лишен харизмы; в типологии Г. Лассуэлла – это имидж «администратора»; по М. Германн – имидж «марионетки», поскольку политик является выразителем интересов крупного капитала; по Е. Коблянкой и Н. Лабковской – имидж «властелина»; в типологии Д. Ольшанского – имидж «домоуправа». Понятно, что это не столько аналитические, сколько описательные типы. При этом любой имидж требует постоянного подкрепления, которое акцентируется с наибольшей амплитудой сложности во время общения политика с потенциальными избирателями или другими субъектами политики. Именно в этом общении и раскрывается кинестетическая сторона созданного политического имиджа.

Напомним, что наиболее явным проявлением кинестетики человека являются его жесты. В свою очередь, они подразделяются на: коммуникативные, которые замещают вербальные знаки общения (приветствие, прощание, утверждения и т. д.); описательные, которые сопровождают речь и «украшают» ее (ударение, подчеркивание и т. д.); модальные, которые выражают отношение к предметам, явлениям и окружающим людям (эмоционально-позитивное, эмоционально-негативное или эмоционально-нейтральное отношение).

Стоит отметить, что в невербальном поведении многих украинских политиков преобладают модальные жесты, которыми они пытаются подавлять или нивелировать в зависимости от ситуации. Такие политики мимикой лица пытаются либо сделать искусственную улыбку (в застывших, словно онемевших мышцах лица улыбаются только губы), либо сдерживать злость сведением бровей и поджиманием губ. Нервозность перед

сложными, требующими обдумывания вопросами, выказывают, как правило, облизыванием губ, скрещиванием рук перед собой или же частым морганием [18].

Описательные жесты непосредственно направлены на слушателей и являются активными средствами воздействия политика на их убеждения. Например, О. Ляшко, П. Симоненко, О. Тягнибок при общении с избирателями используют разнообразный арсенал таких жестов – вытянутые вперед руки с раскрытыми книзу ладонями, «рубящий» по воздуху кулак и т. п. Отмеченные жесты определяются как агрессивные, подавляющие, то есть такие, что демонстрируют превосходство. Это вполне вписывается в общую кайму имиджа данных политиков.

Следует отметить, что имидж Ю. Тимошенко – это, прежде всего, переплетение образов «артистки» и «отличницы» (типология Е. Коблянкой и Н. Лабковской). При этом в украинском социокультурном пространстве *мастерство перформансов* (от англ. *performance* – представлять, исполнять роль, рисоваться) еще недостаточно востребовано, но, все же, более притягательно, нежели образ «отличника», что является следствием влияния культуры индивидуалистической, или западной. В типологии М. Вебера имидж Ю. Тимошенко – это образ харизматического типа, или образ «Рыцаря Ланселота». В типологии Г. Лассуэлла – это имидж «агитатора», а в типологии Д. Ольшанского – имидж «партайгеноссе» или «понтера».

Как было доказано серией социально-психологических экспериментов под руководством российского психолога А. Бодалева, на лице человека в первую очередь выделяются не глаза, не нос, не подбородок, а волосы. В результатах исследования отмечалось: «Элементом, несущим наибольшую информацию при опознании лица... были волосы и вообще верх головы. Испытуемые выделяли их в изображении лица в первую очередь, и порог их узнавания оказался лежащим в пределах 0,03-0,04 секунды» [7]. Далее испытуемые выделяли лоб, брови, глаза, уши, нос, губы, подбородок. Поэтому, если политик хочет, чтобы он был узнаваем, необходимо следить, прежде всего, за своей прической. В этом смысле испанский врач и психолог Х. Уарте отмечал: «Чтобы определить, какому виду дарований соответствует мозг, необходимо обратить внимание на волосы. Если они черные, толстые, жесткие и густые, то это говорит о хорошем воображении или хорошем уме; если же они мягкие, тонкие, нежные, то это свидетельствует о хорошей памяти, но не больше» [32, с. 306]. Именно на волосы всегда обращали свое внимание такие политики, как экс-канцлер Германии Г. Коль, российский политик И. Хакамада, и даже экс-президент Украины Л. Кучма смог их отрастить на лысеющей голове. В этом ряду коса Ю. Тимошенко сыграла ключевую роль в создании ее эффективного политического имиджа.

Еще одним успешным элементом имиджа Ю. Тимошенко являются ее губы и глаза. Последние, как известно, считаются «зеркалом души». В дополнение к этому овал лица, уши и подбородок делают выражение ее лица волевым и целеустремленным. Но, возможно, именно это препятствует тому, что улыбка на лице Тимошенко всегда выглядит наигранной, а ведь главное, что требуется от политика, – это «улыбаться и еще раз улыбаться».

Стоит отметить, что кроме Ю. Тимошенко, такие доминантные политические персоны, как П. Порошенко, А. Турчинов, О. Тягнибок также довольно часто имеют мрачное лицо и далеко не всегда естественно улыбаются. Одной из причин появления наигранной улыбки на их лицах, скорее всего, является желание скрыть внутренний страх, нивелирование внешнего впечатления о возможной их покорности или подчинения.

Жестикуляция Ю. Тимошенко отличается особой выразительностью и является конгруэнтной имиджу «агитатора» и «партайгеноссе». Она отдает предпочтение поднятому вверх указательному пальцу, как, например В. Янукович или А. Яценюк. Движение указательного пальца, как правило, означает отрицание. Это акцентирование внимания слушателей на конкретной фразе («Не будет...», «Не допустим...»), которая, вместе с этим, призывает их к солидаризации с оратором. Это жесткая, невербализированная форма якорения слушателей. При этом необходимо отметить, что Тимошенко не использует жест – визитную карточку экс-президента Украины В. Ющенко – пальцы, объединенные щепотью или в кольцо. Данный жест-иллюстратор означает акцентирование внимания на позитивной оценке события или явления, которое политиком считается как релевантное.

Ю. Тимошенко не так часто употребляет в своей жестикуляции шпалеобразное положения рук («руки домиком»). Считается, что данный жест – это жест превосходства, который подчеркивает уверенную, независимую позицию достаточно осведомленного человека, знающего, что он делает и к чему стремится. Политики довольно часто используют данный жест, когда пытаются восстановить самообладание или нивелируют собственную эмоциональную неуравновешенность. Дополнением к этому жесту является артикулируемая мимика лица, которая только подчеркивает его выразительность.

Невербальное поведение П. Порошенко напоминает нечто среднее между невербальной активностью В. Януковича и Ю. Тимошенко. Это с одной стороны демонстрация ипостаси «крепкого хозяйственника» или менеджера новой формации, а с другой – «Ришелье». При этом Порошенко не демонстрирует разнообразную жестикуляцию и живую мимику лица. Однако за «невербальной скупостью» просматривается напряжение политика, которое связано с его попыткой контроля собственных эмоций и спонтанных реакций, что, в свою очередь, свидетельствует о преобладании у него экстраверсии. Следует отметить и то, что П. Порошенко достаточно часто пытается демонстрировать улыбку,

которую редко можно наблюдать на лице В. Януковича или Ю. Тимошенко. За этим явно просматривается умение П. Порошенко достаточно хорошо «маскировать» подлинные намерения и мотивы, особенно в ситуациях эмоционального напряжения.

Для П. Порошенко артикулированной является жестикация указательным пальцем, открытой и развернутой ладонью/ладонями. Политик одновременно пытается на невербальном уровне быть жестким, убедительным и открытым, что не всегда согласуется с его вербальными проявлениями.

Невербальная активность А. Яценюка характеризуется достаточно свободными телодвижениями, которые довольно часто сопровождается живая мимика. При этом в состоянии эмоционального равновесия кинесика Яценюка является более-менее конгруэнтной его вербальным проявлениям. Политик достаточно часто улыбается и в отличие от того, как он хмурится и пытается изобразить жесткое или недовольное лицо, его улыбка выглядит более естественной и искренней. Видимо естественные черты лица являются одной из причин таких мимических преобразований.

Жестикация А. Яценюка сдержанная, но акцентированная. Политик старается ее сознательно контролировать, но иногда такие попытки диссонируют с его вербализованными проявлениями. Особенно ярко это проявляется в состоянии эмоционального напряжения, что обусловлено его экстертированными особенностями психики.

Приветствия между политиками также имеют различную амплитуду своих проявлений. В одних случаях мы можем наблюдать уважительное отношение друг другу, в других – пренебрежительное. Вспомнить хотя бы случай, когда в разгар так называемого «кольчужного скандала» американский Президент Дж. Буш-младший не захотел сидеть рядом с Президентом Украины Л. Кучмой.

Следует обратить внимание еще на один жест – типичный для политиков. Это скрещенные перед собой в нижнем положении руки, ладони которых повернуты вовнутрь. Жест как бы указывает на то, что человек держит себя сам за руку. Такой жест характерен для большинства политиков, которые вынуждены себя экстраполировать перед большим количеством народа. Находясь на подиуме, человек испытывает сильное психологическое напряжение, которое со временем только возрастает. «Проблема рук» становится неразрешимой, их нужно куда-то спрятать, и это вызывает тревогу, напряжение, беспокойство и внутренний дискомфорт.

Не менее показательным у политиков является жест – скрещенные руки на груди. Этот жест демонстрирует желание человека закрыться от окружающих, поставить между собой и ними защитный барьер. Данный невербальный сигнал указывает на повышенную

тревожность человека, его неуверенность и в определенном смысле слабость. Более того, если политик все же демонстрирует такой жест перед публикой, то это означает одно – он не в состоянии контролировать свое эмоциональное состояние, испытывает жгучее желание побыстрее покинуть данное мероприятие.

Таким образом, невербализированная коммуникация политиков выступает как показателем их отношения к тому или иному событию, явлению, предмету или человеку, так и индикатором их внутреннего состояния. С помощью разнообразных кинестетических проявлений политик демонстрирует дружелюбность, расположение, лояльность, заинтересованность, отстраненность, скрытую или неприкрытую агрессию, а также уважение или неприязнь к своим оппонентам.

Следует отметить, что по невербальным признакам можно достаточно точно определить, насколько искренним является тот или иной политик. Так, если политик по совокупности признаков избегает смотреть в глаза своим собеседниками, часто меняет свою позу, улыбается реже, чем обычно, и делает большие паузы или повышает тон речи – можно достаточно уверенно говорить о том, что он неискренен и лжив. Надо помнить, что несовпадение выражения мимики лица и других кинестетических сигналов свидетельствует о наличии у политика эмоционального диссонанса. Более того, это свидетельствует о его неуверенности, повышенной тревожности, а также манипулятивной вербальной активности.

### **Основные понятия и термины**

Аносмия, аромалампа, ароматерапия, биосинтез, биоэнергетический подход в психотерапии, гипосмией, гиперосмией, дизосмия, имидж политика, криминальная субкультура, криминалистическая одорология, мастерство перформансов, метод Александра, метод рольфинга, метода сенсбилизации, метод Фельденкрайза, паросмия, танатотерапия, татуировка, треугольник смерти, урбанистическая перенагрузка, характероанализ, фантосмия, экзальтиды, эфирные масла.

### **Вопросы для когнитивной рефлексии**

1. Какие проблемы рассматривает и пытается разрешить телесно-ориентированная психотерапия?
2. На что направлена психотерапия В. Райха?
3. Что предусматривает реализация биоэнергетического подхода в психотерапии?
4. В чем особенности применения соматической терапии Д. Боаделла?
5. Какой метод телесно-ориентированной терапии направлен на исследование и использование привычных телесных поз и осанки человека?

6. На что направлен метод М. Фельденкрайза?
7. В чем особенности применения танатотерапии В. Баскакова?
8. В чем состоит основное содержание криминальной субкультуры?
9. Какие невербальные средства общения наиболее часто используют представители криминалитета?
10. О чем преимущественно «говорят» невербализированные знаки в преступном мире?
11. Почему количество татуировок у человека может позитивно коррелировать с тем, что они чаще попадают в аварию на мотоциклах?
12. В чем состоит общность традиций криминальной среды, которая не зависит от национальных особенностей?
13. Что такое виктимность индивида и какие ее основные проявления?
14. Что собой представляет психологический портрет потенциальной жертвы и, какими невербальными характеристиками он обладает?
15. Как невербальные знаки и символы могут генерировать виктимогенные проявления индивида?
16. Что на невербальном уровне можно противопоставить потенциальному сексуальному насильнику для минимизации его агрессивных устремлений?
17. Почему количество пожатых рук политиком-претендентом, во-время проведения предвыборной компании, прямо пропорционально количеству полученных за него голосов на выборах?
18. Почему внешне привлекательные кандидаты получают в два с половиной раза больше голосов, чем непривлекательные?
19. Какие жесты являются наиболее распространенными в среде украинских политиков?
20. Какие жесты-иллюстраторы наиболее сильно воздействуют на потенциальных слушателей?
21. По каким невербальным проявлениям политиков мы можем судить об искренности или лживости их намерений?

### **Использованная литература**

1. Абу Али Ибн-Сина. Канон врачебной науки / Абу Али Ибн-Сина. – Книга IV. – Ташкент : Фан, 1980. – 735 с.
2. Антонян Ю. М. Сексуальные преступления / Ю. М. Антонян, А. А. Ткаченко. – М. : Амальтея, 1993. – 320 с.

3. Бартол К. Психология криминального поведения / Курт Бартол. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. – 352 с.
4. Берн Э. Секс в человеческой любви / Эрик Берн. – М. : Икс, 1990. – 224 с.
5. Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов / В. Биркенбил. – [пер. с нем. А. Логвиновой] – СПб. : «Речь», 1997. – 324 с.
6. Богданов Е. Психологические основы «Паблик рилейшнз» / Е. Богданов, В. Зазыкин. – СПб. : Питер, 2003.
7. Бодалев А. А. Восприятие и понимание человека человеком / А. А. Бодалев. – М. : Изд-во МГУ, 1982 – 264 с.
8. Бут Н. Д. Как избежать сексуального насилия / Н. Д. Бут // Предупреждение и расследование сексуального насилия. – М. : Амальтея, 1993 – С. 45-61.
9. Вавилова К. Книга знаков / К. Вавилова. – СПб. : Амфора, 2004. – 343 с.
10. Вельховер Е. С. Локаторы здоровья / Е. С. Вельховер. – М. : Мол. гвардия, 1986. – 207 с.
11. Герриг Р. Психология и жизнь / Р. Герриг, Ф. Зимбардо. – СПб. : Питер, 2004. – 955 с.
12. Девис П. Ароматерапия от А до Я / П. Девис. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 672 с.
13. Достоевский Ф. М. Преступление и наказание / Ф. М. Достоевский – Собр. соч.: В 12 т. – М. : Правда, 1982. – Т. 5. – 544 с.
14. Жирицкая К. Легкое дыхание / К. Жирицкая // Ароматы и запахи в культуре: В 2 кн. – М. : Новое лит. обозрение, 2003.– Кн. 2. – С. 233-238.
15. Жюльетта Б. «Ты, Марианна» / Б. Жюльетта // Роман в семи книгах. Кн. V. – Днепропетровск : Пороги, 1992. – 348 с.
16. Замаровский В. Их величества пирамиды / В. Замаровский. – М. : Наука, 1986. – 432 с.
17. Зюскинд П. Парфюмер. История одного убийцы / Патрик Зюскинд. – СПб. : Издательский Дом «Азбука-классика», 2006. – 352 с.
18. Колесник А. Невербальное поведение как составляющая имиджа В. Януковича [Электронный ресурс] / Андрей Колесник – Режим доступа к статье : <http://psyfactor.org/lib/image3.htm>
19. Конечный Р. Психология в медицине / Р. Конечный, М. Боухал. – Прага : Авиценум, 1983. – 405 с.
20. Королько В. Г. Основы паблик рилейшинз / В. Г. Королько. – М. : «Рефл-бук», К. : «Ваклер», 2001. – 528 с.

21. Коццолино М. Невербальная коммуникация. Теория, функции, язык и знак / Мауро Коццолино. – [пер. с итал. О. Л. Шипиловой]. – Х. : Изд-во «Гуманитарный Центр», 2009. – 248 с.
22. Короленко Ц. П. Личностные расстройства. / Ц. П. Короленко, Н. В. Дмитриева. – СПб. : Питер, 2010. – 400 с.
23. Кочетов А. И. Начала семейной жизни. Мужчина и женщина: отношения полов / А. И. Кочетов, А. А. Логинов. – Мн. : Польша, 1989. – 448 с.
24. Крафт-Эбинг Р. Половая психопатия, с обращением особого внимания на извращение полового чувства / Р. Крафт-Эбинг. – М. : Республика, 1996. – 591 с.
25. Куприн А. И. Олеся. / А. И. Куприн – Собр. соч.: В 5. т. – М. : Правда, 1982. – Т. 1. – 462 с.
26. Матюгин И. Ю. Обонятельная память / И. Ю. Матюгин. – К., Институт психологии АПН Украины, 1994. – 90 с.
27. Метод эффективной психокоррекции: [Хрестоматия]. / [сост. К. В. Сельченко]. – Мн. : Харвест, 1999. – 816 с.
28. Милграм С. Эксперимент в социальной психологии / Стенли Милграм. – СПб. : Питер, 2000. – 336 с. – (Серия «Мастера психологии»).
29. Мошкин В. Семь секунд – и вы жертва / В. Мошкин. // Основы безопасности жизнедеятельности. – 2004. – № 5. – С. 15-19.
30. Невербальное общение. Полное руководство / Марк Нэпп, Джудит Холл. – СПб. : прайм – ЕВРОЗНАК, 2007. – 512 с.
31. Ольшанский Д. Политический PR / Дмитрий Ольшанский. – СПб. : Питер, 2003. – 544 с.
32. Ольшанский Д. В. Психология масс / Д. В. Ольшанский. – СПб. : Питер, 2002. – 368 с.
33. Пирожков В. Ф. Криминальная психология / В. Ф. Пирожков. – М. : «Ось-89», 2001. – 704 с. – (Издание учебное «Юридическая психология»).
34. Плужников М. Среди запахов и звуков / М. Плужников, С. Рязанцев. – <http://aromacenter.ru/index.php>
35. Политическая психология: [Учебное пособие для вузов]. / Под общ. ред. А. А. Деркача и др.]. – М. : Академический проект, 2001.
36. Почепцов Г. Г. Паблик релейшнз для профессионалов / Г. Г. Почепцов. – Киев : «АДЕФ-Укр.», 1999.
37. Райх В. Сексуальная революция / Вильгельм Райх. – СПб. : Питер-Ком, 1997. – 352 с.

38. Ривман Д. В. Криминальная виктимология / Д. В. Ривман. – СПб. : Питер, 2002. – 304 с.
39. Социальная психология / Ш. Тейлор, Л. Пипло, Д. Сирс. – СПб. : Питер, 2004. – 767 с.
40. Смолин Г. Чем пахнет стресс / Г. Смолин. – <http://aromacenter.ru/index.php>
41. Тарновская П. Н. Об органах чувств у преступниц и проституток [Электронный ресурс] / П. Н. Тарновская. – Режим доступа до статьи : <http://www.rodnoveriye.com>
42. Фельденкрайз М. Осознание через движение / Моше Фельденкрайз. – М. : Институт общегуманитарных исследований, 2009. – 224 с.
43. Хрестоматия по телесноориентированной терапии и психотехники / [ред. и сост. В. Ю. Баскаков]. – М. : Смысл, 1997. – 158 с.
44. Христенко В. Е. Психология жертвы : [Учебное пособие]. / В. Е. Христенко. – Харьков : Комсум, 2001. – 256 с.
45. Шиффман Х. Р. Ощущение и восприятие / Х. Р. Шиффман. – СПб. : Питер, 2003. – 928 с.
46. Чалдини Р. Психология влияния / Роберт Чалдини. – СПб. : Питер, 2002. – 288 с.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проблема невербальной активности человека достаточно широко освещена как в научной, научно-популярной, так и художественной литературе. Специалисты в области невербального общения всесторонне рассматривали различные аспекты такесических, кинесических и ольфакторных проявлений индивида. Ими были сделаны акценты на самых разнообразных невербальных характеристиках человека и видах невербальной коммуникации (знаково-символических, оптико-кинетических, пространственно-временных, тактильных и т. д.). М. Андрианов, М. Аргайл, Р. Бердвистелл, В. Биркенбил, М. Коццолино, Г. Крейдлин, В. Лабунская, А. Меграбян, М. Нэпп, А. Пиз, В. Пирожков, В. Пронников, Х. Рюкле, Н. Хеслин, Э. Холл, Ч. Хьюбер, А. Шефлен, П. Экман и многие другие исследователи выявили многосторонние социально-психологические закономерности невербальной активности людей.

Однако существующие социально-психологические подходы к рассмотрению проблемы невербальных форм поведения человека отличает определенная фрагментарность и недостаточная направленность на решение прикладных задач социальной психологии. Особенно это касается вопросов влияния такесических, кинесических и ольфакторных форм передачи информации и соответствующего генерирования социальной активности индивида, как в повседневной жизнедеятельности, так и в сферах его профессиональной самореализации.

Анализ особенностей функционирования невербальной системы общения свидетельствует о том, что данная система направлена на распознавание, правильную интерпретацию и конгруэнтную передачу смысловых неречевых конструктов с целью установления взаимопонимания между партнерами по общению. Это система знаков и смыслов, в которой проявляются возрастные, гендерные, этнические, культурные / субкультурные, социальные и профессиональные особенности индивида, а также его психические аномалии. Невербальность как одна из социально-психологических характеристик личности содержит в себе информационно-содержательный аспект и аспект отношения, которые значимо влияют на социальную активность партнеров по общению. Информационно-содержательный аспект – это околоречевая и внеречевая системы передачи информации, которые представлены разнообразным арсеналом невербальных средств (темп речи, интонация, мимика, жесты, позы, прикосновения, дистанция и мн. др.) воздействия на реципиента. Аспект отношения определяет апелляционные стороны взаимосвязи индивида и его партнеров по общению, где основная роль отводится невербальным приемам и средствам.

Социально-психологический анализ роли невербальной коммуникации свидетельствует о том, что данная система занимает ведущее место в процессе общения, поскольку ей принадлежит от 60 до 90 процентов всей передаваемой информации. Это релевантная система профессионально-ориентированного общения. Множество невербальных знаков и символов помогают структурировать процесс передачи информации в таких областях, как, например, регулирование дорожного движения (сигналы регулировщика), регулирование наземного движения авиационного транспорта (сигналы авиамеханика) и мн. др.

Тактильно-кинестическая система человека помогает распознавать гендерные особенности передачи актуально-значимой информации. На основании невербальных приемов и средств, которые используют мужчины и женщины в процессе общения можно делать выводы о мотивах их поведения, желаниях, интересах, возможностях реализации тех или иных социальных установок. Значимую является характеристика человека-кинестетика или индивида с доминирующей кинестетической модальностью. Знание о том, что нашим партнером по общению является кинестетик, делает нас продуктивным и эффективным в процессе общения. Более того, индивид становится намного психологичнее, если учитывает психические и психологические особенности реципиентов. Так, около 70% всех кинестетиков являются экстравертированными личностями. Это говорит о том, что большинство кинестетиков склонны преувеличивать значимость социальной коммуникабельности, поэтому в процессе общения для них все является значимым. Пренебрежение хотя бы одним из элементов общения может привести к контрпродуктивности всего процесса.

В условиях социальных трансформаций и их негативных последствий особое значение приобретает знание невербальных сигналов представителей так называемой криминальной субкультуры. Это знание необходимо, прежде всего, для минимизации собственных виктимных интенций. Умение распознать, «прочитать», «расшифровать», в конце концов, хотя бы немного понять, что говорят друг другу правонарушители, несомненно, поможет снизить порог собственной виктимогенной уязвимости.

Невербальная коммуникация и ее такесические и кинесические формы проявления достаточно распространены и в такой прагматической сфере, как политика. Политические аспекты невербальной коммуникации, несомненно, представляют особый интерес, как для изучения, так и для понимания того, о чем на самом деле говорят политики. Именно невербальность представителей политикума демонстрирует, насколько они искренни в своих намерениях, насколько можно доверять их высказываниям, насколько они сами верят в то, о чем говорят.

Значимым аспектом такесических и кинесических форм невербальных проявлений является телесно-ориентированная психотерапия. Рассматривая психологические проблемы человека, в связи с особенностями функционирования его тела, данная психотерапия ставит задачу гармонизации его души и тела. Вместе с этим, телесно-ориентированная психотерапия выступает способом актуализации самости индивида, предлагает ему целый спектр средств, с помощью которых он может оставаться самим собой в любых жизненных ситуациях, минимизировать негативные образования, которыми он смог «обрасти» с детства.

Важную роль во всем спектре человеческих взаимоотношений играет ольфакторная коммуникация, что подтверждается целым рядом научно установленных фактов.

Во-первых, запах является неким сигналом, который человек и животные принимают от внешних раздражителей и который обрабатывают с помощью обонятельной системы. Во-вторых, запах, в большинстве своем, влияет на подсознательный уровень психики человека и поэтому может выступать иррациональным фактором, учет которого должен быть обязательным, поскольку он может изменить реальное поведение человека. В-третьих, запахи выступают невербальными средствами общения, которые могут, как способствовать, так и препятствовать установлению взаимопонимания между партнерами. Запахи подвержены влиянию такого социального феномена, как мода. Поэтому важен учет социально-временного контекста, в котором происходит процесс общения. В-четвертых, запах, выполняя сигнальные функции, не менее информативен, чем цвет и звук, а в некоторых случаях (полной темноты и тишины) становится единственным внешним «информатором» человека. В-пятых, запахи активизируют поведение человека. Это достаточно убедительно подтверждают многие эксперименты, прежде всего в области взаимоотношения полов и аромамаркетинге.

Таким образом, можно утверждать, что знания из области такесики, кинесики и ольфакторики способствуют расширению научных представлений человека, как в сфере психологии общения вообще, так и в сфере психологии невербальной коммуникации, в частности. Эти знания могут быть использованы, как в повседневной жизнедеятельности человека, так и ориентировать специалистов в области психологии на оказание действенной помощи другим, а также в оптимизации процесса их профессиональной самореализации в самых различных сферах общественной жизни.

## ВОКАБУЛЯРИЙ

**Абсолют (абсолю)** – вещества, которые получены из растений посредством анфлеража или экстракции растворителями.

**Аносмия** – неспособность воспринимать запахи даже при неповрежденном обонятельном аппарате.

**Аносматики** – люди, которые совсем не чувствуют запахов.

**Анфлераж** – традиционный метод, используемый для экстракции самых высококачественных растительных эссенций из нежных цветов, таких например, как роза и жасмин. Трудоемкий и дорогостоящий процесс, в результате которого получают продукт – абсолют, который имеет высокую цену.

**Аптономия** (от греч. *haptein* – касание и *nomos* – закон) – закон о касании. Это когда отец ласкает живот матери и таким образом заявляет ребенку, находящемуся в утробе, о своем существовании, это попытка установить с ним первый тактильный контакт.

**Аромакология** – влияние запахов на жизнь человека в социальном мире, ее еще по-другому называют «социальной психологией запахов».

**Аромамаркетинг** – наука, которая изучает воздействие на эмоциональное состояние человека ароматов естественного и искусственного происхождения с целью побуждения его к действию.

**Аромамашины** – специальные агрегаты, с помощью которых устраняются неприятные запахи или распространяются ароматы. Они бывают настольные, напольные, для крепления под потолком или подсоединения к вентиляции. Эти агрегаты, прежде всего, привлекательны благодаря hi-tech функциям и дизайну.

**Ароматерапия** – наука об использовании летучих ароматных веществ (ЛАВ) в лечебных и профилактических целях.

**Ароматология** – наука о пахучих веществах.

**Аускультация** (от лат. *auscultatio*) – метод физикальной диагностики в медицине, ветеринарии, экспериментальной биологии, который заключается в выслушивании звуков, что образуются в процессе функционирования органов.

**Афродизиак** – возбуждающее средство.

**Биоэнергетический подход в психотерапии** развивает идею о том, что основное место в психике человека принадлежит энергетическим потокам, которые непрерывно циркулируют в теле человека.

**Биосинтез** – это направление телесно-ориентированной терапии («интеграция жизни»), которая основывается на положениях эмбриологии, райхианской психотерапии и

теории объективных отношений. Основной целью данной психотерапии является интеграция трех жизненных потоков, связанных с зародышевыми листками (энтодерма, мезодерма и эктодерма), которые формируются с первых недель жизни эмбриона.

**Виды невербальной информации** – это передаваемые особенностями звукопроизношения околоязыковые сигналы. К ним принято относить: эмоциональную, эстетическую, индивидуально-личностную, биофизическую, социально-групповую, психологическую, пространственную, медицинскую и информацию о физических помехах.

**Виктимология** (от лат. *victima* – живое существо, которое принесли в жертву богу, жертва и греч. *λογος* – слово, учение) – это наука, которая изучает характерологические особенности и поведение людей, которые стали жертвами в результате совершения действий, причинивших им значительный ущерб.

**Вомероназальная система** – специализированная сенсорная модальность, которая предназначена для восприятия относительно нелетучих веществ, состоящих из крупных молекул и в большинстве случаев вызывающих определенные ощущения только в результате прямого физического контакта, например, когда их пробуют на вкус.

**Вязкость жестикуляции** – постоянное повторение одних и тех же жестов.

**Гаптика** (от греч. *haptó* – хватаю, касаюсь) – синоним активного осязания, которое осуществляется посредством ощупывания (обследования) объекта восприятия рукой. Это выявление роли движений руки и пальцев в формировании целостного образа при отражении форм, величины, консистенции, фактуры и других свойств объектов.

**Гелоскопия** – (от греч. *ἑλαο* смеюсь, и *ἔκωρειν* – смотреть) наблюдение над процессом смеха.

**Гендер** (от англ. *gender* – род, пол) – это социальный пол, обусловленный особенностями собственно личностного и группового поведения и задающего правовую и статусную позицию индивида в обществе; биологический пол, выступающий как комплекс морфологических и физиологических характеристик, определяющий индивидуальное половое поведение, связанное с направленностью и выраженностью эротических чувств и переживаний.

**Гиперосмия** – обостренное обоняние, повышенная чувствительность ко всем или ко многим запахам.

**Гипосмия** – пониженная чувствительность ко всем или к некоторым запахам.

**Дизосмия** – дисфункция обонятельной системы, при которой человек ощущает какой-то неприятный запах, когда на самом деле пахнет либо приятно, либо вообще нет никакого запаха.

**Дистиляция** – основной метод извлечения эфирных масел из растений.

**Жесты** – разнообразные движения руками и головой, один из самых древних способов передачи невербальной информации.

**Запах** – это ощущение, обусловленное действием летучих пахучих веществ на рецепторы (специальные обонятельные колбочки) слизистой оболочки носовой полости. Запах характеризует вещество, которое вызывает данное ощущение.

**Идиосинкразия** (от греч. *ídios* – своеобразный, особый, необычайный и *σύνκρασις* – смешение) – это осознаваемая болезненная реакция, или непереносимость, возникающая у некоторых людей на раздражители, которые у других подобных явлений не вызывают. Повышенная чувствительность индивида к некоторым (иногда объективно незначительным) воздействиям, вызывающим состояние эмоционального дискомфорта. В психологии идиосинкразия выступает метафорическим обозначением психологической несовместимости или непереносимости некоторыми людьми друг друга.

**Иллюстраторы** – особенности невербального поведения, используемые для того, чтобы подчеркнуть некоторые аспекты содержания слов, которые мы произносим.

**Имидж** – это воображаемый образ человека, группы, организации, события, процесса или явления, созданный искусственно в сознании отдельного человека или аудитории. Он может быть более или менее адекватным реальному объекту, однако, в определенной степени, он является реальностью в общественном сознании.

**Интонация** – это особый способ выражения чувств, эмоций, отношения индивида к собственным словам и партнерам по общению. Это ритмико-мелодическая сторона речи. Различают властную, насмешливую, ироническую и уверенную интонации.

**Кин или кинема** – единица телодвижений человека.

**Кинезиестезиометр** – это специальный прибор, который предназначен для объективных измерений пассивных движений в различных суставах. Прибор применяется в экспериментальной психологии, в практике клинического исследования нервных больных и в психотехнических испытаниях.

**Кинесика** (от греч. *κινέω* – движение) – это зрительно воспринимаемый диапазон движений индивида, которые выполняют экспрессивно-регулятивную функцию в общении; это так называемый язык тела, который включает в себя жесты, мимику, пантомимику и проксемику.

**Кинестезия** или **кинестезическое ощущение** (от греч. *κινέω* – движение, прикосновение и *αἴσθησις* – чувство, ощущение) – это ощущение положения, движения или перемещения тела и отдельных его частей, а также прилагаемых мышечных усилий.

**Кинестетик** (англ. *kinesthetic* – кинестетичный, «чувствительный к движениям») – это один из типов людей, который отличается способом восприятия окружающей

действительности, где доминирующая роль принадлежит осязанию (тактильные контакты, движения, запахи).

**Коммуникация** – смысловая сторона процесса общения.

**Конформизм** (от лат. *conformis* – подобный, похожий, схожий) – приспособление, пассивное принятие существующего порядка вещей, доминирующего мнения и т. п. Конформность представляет собой тенденцию изменять убеждения или поведение в направлении их соответствия групповым стандартам. Противоположностью конформизму является нонконформизм.

**Криминалистическая одорология** – прикладная наука, которая занимается изучением запахов и запахоносителей с целью последующего их использования в уголовном судопроизводстве.

**Криминальная субкультура** – это духовная жизнь относительно ограниченной части общества, а именно граждан с криминальной направленностью. Основными элементами криминальной субкультуры являются: традиции и обычаи, жаргон и татуировки, криминальные нормы поведения и особенности проведения досуга.

**Логорея** – «словесный понос».

**Макросматики** – люди, у которых наблюдается тонкое обоняние и они способны улавливать не только чистые запахи, но множество их оттенков. Им необходимо минимум дозировки и немного времени, чтобы прочувствовать силу и глубину запаха.

**Мастерство перфомансов** (от англ. *performance* – представлять, исполнять роль, рисоваться) – это умение перевоплощаться, быстро изменять собственный имидж.

**Меркаптаны** – органические вещества с отвратительным запахом, которые обычно добавляют в лишенный запаха бытовой газ для обнаружения его утечки.

**Метод сенсбилизации** – один из методов, когда клиент представляет себе последовательно девиантные действия до наступления кульминации – аверсивного переживания, включающего физический или психологический дистресс. Процедура скрытого наказания, а скрытое подкрепление может быть достигнуто, если побудить клиента представить себе вознаграждение за контролирование девиантных импульсов.

**Метод Фельденкрайза** – восстановление естественных границ и свобод мышечных движений человека, а также устранение ненужных мышечных напряжений и неэффективных, стереотипных паттернов.

**Микросматики** – люди, которым требуется некоторое время, чтобы различить близкие по составу ароматы, но они с трудом улавливают их оттенки.

**Мимика** (от греч. *mimikos* – подражательный) – это сокращение лицевых мышц, вследствие чего изменяется выражение лица, которое сигнализирует об эмоциональном состоянии человека.

**Мода** – это специфическая и динамическая форма стандартизированного массового поведения, которое возникает преимущественно стихийно, под влиянием доминирующих в обществе настроений и быстро изменяющихся вкусов, увлечений и т. д.

**Невербальное поведение** – это индивидуальная, конкретно-чувственная форма поступков и действий индивида, которые передаются им в процессе общения при помощи невербальных средств (взгляда, жестов, дистанции, запахов, интонации, мимики, позы, походки и т. п.).

**Обонятельные или ольфакторные ощущения** (от лат. *olfactus* – обоняние). Обоняние – это вид химической чувствительности (хемотрецепции), способность ощущать и различать пахучие вещества, воспринимаемые как запахи.

**Обтюрация** (от франц. *obturation*, от лат. *obturo* – закрываю, затыкаю) – обеспечение герметизации канала ствола при выстреле из огнестрельного оружия, предотвращающее прорыв вперед или назад пороховых газов.

**Общение** – это социальное взаимодействие между людьми посредством системы знаков с целью передачи общественного опыта, культурных норм и традиций, организации и осуществления совместной деятельности.

**Одорология** (одорика, ольфакция, ольфакторика) – наука о восприятии запахов и смыслах, которые ими передаются, а также о роли запахов в коммуникации.

**Окулесика** – часть паралингвистики, которая связана с движением глаз и взглядами.

**Ольфакто-код** – запах-код, который отражает личностные качества влюбленных или потенциальных сексуальных партнеров, создающий для них гармонию чувственного восприятия и напоминающий им о друг–друге и событиях в отсутствии их. Это ключ к заветному замку счастья и сексуального наслаждения.

**Ольфактометр** – прибор для измерения остроты обоняния.

**Ольфактия** – единица измерения остроты обоняния.

**Оптико-кинетическая система знаков** – это свойство общей моторики различных частей тела, что включает жесты, мимику и пантомимику человека.

**Осмические частоты молекулы** (от греч. *osme* – запах) – именно они, воздействуя на чувствительные мембраны носа, создают ощущение запаха.

**Осязание** (кинестетика, тактильное чувство) – это вид чувственного восприятия окружающего мира посредством прикосновений или запахов, через расположенные в коже, мышцах, слизистых оболочках рецепторах.

**Пантомимика** – это выразительные движения человеческого тела. Наряду с мимикой, жестами, интонацией речи пантомимика является средством выражения психического состояния человека.

**Паравербальная коммуникация** – это совокупность звуковых сигналов, которые сопровождают устную речь, принося в нее дополнительные значения. Состоит из просодики (темпа речи, тембра, высота и громкость голоса) и экстралингвистики (паузы, вздохи, смех, плач, покашливание и т. д.).

**Паралингвистика** (от греч. *para* – около и *lingva* – язык) – это система вокализации, которая продуцирует в тональности голоса, его тембре, высоте, интонации, речивые ошибки, особенности организации контакта.

**Паросмия** – то же самое что и дизосмия.

**Парфюмерия** (фран. *parfumerie* < *parfum* приятный запах; духи) ароматические изделия (духи, одеколон и пр.), а также отрасль промышленности, которая изготавливает такие изделия.

**Персеверация** – непрерывное повторение одного и того же.

**Проксемика** (от англ. *proximity* — близость) – это наука о формах пространственной организации общения, которая на сегодня является отдельной отраслью психологического знания, изучающая пространственные формы коммуникации и взаимодействия людей (расположение собеседников относительно друг друга в пространстве).

**Пролактин** – гормон, который заставляет стволовые клетки образовывать новые нейроны в центре обоняния мозга человека.

**Просодия** – ударение, а также графическое обозначение ударения, учение об ударении, учение о долготе и краткости слогов. Это учение о звуке, слоге, ударении, долготе слогов, интонации и паузах, о ритмическом материале стиха вне специально-ритмических подразделений, как стопа или стих.

**Рольфинг** – это метод телесно-ориентированной терапии, который предусматривает воздействие на соединительные ткани тела с целью изменения их структуры.

**Сенсорика** (от. лат. *sensus* – восприятие) – категория, которая описывает непосредственное восприятие ощущений или внешних воздействий.

**Скатола** – вещество, определяющее отвратительный запах фекалий.

**Такесика** – это наука, которая изучает различные формы тактильных проявлений человека в ситуации общения.

**Тактильно-кинестетическая (кинестезическая) система** – это система, которая формирует представления человека о положении тела в пространстве, несет информацию о

наличии объекта (предметов, людей, животных и т. д.) и, в целом, способствует созданию схемы тела как определенной структуры.

**Танатотерапия** (от греч. *thanatos* – смерть и *thtrapia* – лечение, уход, забота) – метод психотерапевтического воздействия на широкий круг проблем человека и его телесность.

**Техника Александра** – метод, направленный на улучшение умения использовать свое тело; изменения привычек в держании (осанки) и движении (позы) тела, которые влияют на физическое, умственное и эмоциональное функционирование человека.

**Треугольник смерти** – место, очерченное носогубными складками и верхней губой. Его так называют потому, что оно напрямую связано с венами головного мозга и поэтому любое повреждение в этом месте очень опасно.

**Урбанистическая перенагрузка** – это склонность человека к закрытости, погруженности в себя, отстранения от окружающих вследствие проживания в большом мегаполисе, где он постоянно подвергается усиленной стимуляции.

**Фантосмия** – восприятие любого запаха – приятного или неприятного – при полном отсутствии, какого бы то ни было одоранта.

**Феромоны** (от греч. *pherein* – «нести», *horman* – «возбуждать») – особые пахучие вещества, которые выделяет самка в период течки, что активизирует сексуальное поведение самцов. Это химические вещества, узнаваемые у определенного вида, сигнализирующие о сексуальной готовности, опасности, территориальных границах и источниках пищи.

**Физиогномика** (от греч. *φύσις* – природа, *γνώμων* – знающий), или прозопология (др.-греч. *πρόσωπον* – лицо, *λέξις* – слово) – учение (еще научно не обоснованное), ориентированное на познание типа личности человека, его психологические качества и психосоматическое здоров'я, исходя из анализа и синтеза внешних частей головы и выражения лица. Это экспрессия лица и фигуры человека, взятая безотносительно к выразительным движениям и обусловленная самим строением лица, черепа, туловища и конечностей.

**Характероанализ** – это один из видов телесно-ориентированной психотерапии, которая рассматривает психологические проблемы человека в связи с особенностями функционирования его тела.

**Хронемика** – совокупность культурных и коммуникативно-значимых представлений о времени, его структуре, семиотических и культурных функциях.

**Экзалголид** – синтетический одорант с мускусным запахом.

**Экзальтиды** (от лат *exaltation* – восторженное, возбужденное состояние; болезненная оживленность) – это особые гормональные вещества, которые возбуждающе действуют на мужчин.

**Экстралингвистика** (анг. *linguistics*) – это использование в речи внеязыковых приемов, которые состоят из темпа речи, пауз, покашливания, смеха, плача, вздохов, всхлипываний, воя и т. д.. Такие проявления выступают способами фасцинации вербальных конструктов, то есть увеличивают семантическое значение передаваемой информации.

## СПИСОК РЕКОМЕНДОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абу Али Ибн-Сина. Канон врачебной науки. – Книга IV. – Ташкент : Фан, 1980. – 735 с.
2. Алапыкина Н. Н. Психология массовой коммуникации : [учебник для вузов]. / Н. Н. Алапыкина. – М. : Гардарики, 2008.
3. Алейников С. Язык жестов / Сергей Алейников // Наука и жизнь. – 1985. – № 7. – С. 143-147.
4. Алексейчук І. С. Невербальне спілкування в навчанні та соціалізація особистості / І. С. Алексейчук // Соціалізація особистості : зб. наук. пр. – К. : НПУ ім. М.П. Драгоманова, 1999. – Вип. 3. – С. 10-18.
5. Аминов И. И. Психология делового общения / И. И. Аминов. – М. : Омега-Л, 2005. – 304 с.
6. Андреас К. Измените свое мышление и воспользуйтесь результатом / К. Андреас, С. Андреас. – СПб. : Ювента, 1994.
7. Андрианов М. Невербальная коммуникация / М. Андрианов // Вопросы психологии. – 1999. – № 6. – С. 89-100.
8. Анохин П. К. Избранные труды. Теория функциональных систем. / П. К. Анохин. – М. : Наука, 1977. – 380 с.
9. Антонян Ю. М. Сексуальные преступления / Ю. М. Антонян, А. А. Ткаченко. – М. : Амальтея, 1993. – 320 с.
10. Ароматизаторы для пищевой промышленности – [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу : [http://www.aferzone.com/index.php?mod=content\\_print&id=112](http://www.aferzone.com/index.php?mod=content_print&id=112)
11. Аронсон Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме / Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. – СПб. : прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. – 560 с.
12. Айслер-Мертц К. Язык жестов / Карл Айслер-Мертц. – М. : «Эксмо», 2001. – 184 с.
13. Бааке Д. Молодежь и субкультура / Девис Бааке. – М. : Мысль, 1992.
14. Бальзак О. Сцены частной жизни: Отец Горио; Гобсек; Полковник Шабер; Покинутая женщина; Брачный контракт; Обедня безбожника / Оноре Бальзак. – М. : Худож. лит., 1981. – 527 с.
15. Бартол К. Психология криминального поведения / Курт Бартол. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. – 352 с.
16. Басай В. Д. Основи криміналістичної одорології: [монографія] / В. Д. Басай – Івано-Франківськ, 2002. – 480 с.

17. Безрукова Е. Нос всему голова. Секреты ринологии. Красота, здоровье, обоняние / Е. Безрукова. – М. : Наука и техника, 2006. – 304 с.
18. Берн Э. Секс в человеческой любви / Эрик Берн. – М. : Икс, 1990. – 224 с.
19. Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов / В. Биркенбил. – [пер. с нем. А. Логвиновой] – СПб. : «Речь», 1997. – 324 с.
20. Бодалев А. А. Восприятие и понимание человека человеком / А. А. Бодалев. – М. : Изд-во МГУ, 1982 – 264 с.
21. Бодлер Ш. Цветы зла: Сб. стихов; Школа язычников: Эссе / Ш. Бодлер. – М. : ЭКСМО, 2005. – 352 с.
22. Большой психологический словарь / Под ред. Б. Г. Мещерякова, В. П. Зинченко. – [3-е изд.]. – СПб. : прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 672 с.
23. Браун Л. Имидж – путь к успеху / Л. Браун. – СПб. : Питер Пресс, 1996. – 288 с. – (Серия «Сам себе психолог»).
24. Бут Н. Д. Как избежать сексуального насилия / Н. Д. Бут // Предупреждение и расследование сексуального насилия. – М. : Амальтея, 1993.
25. Бэндлер Р. Из лягушек – в принцы / Р. Бэндлер, Дж. Гриндер. – Новосибирск : Изд-во Новосибирского ун-та, 1992.
26. Вавилова К. Книга знаков / К. Вавилова. – СПб. : Амфора, 2004. – 343 с.
27. Вазех М. Ш. Избранная лирика / М. Ш. Вазех. – Баку : Язычы, 1986. – 234 с.
28. Вайнштейн О. Ароматы и запахи в культуре: В 2 кн. / О. Вайнштейн. – М. : Новое Литературное Обозрение, 2003. – Кн.1. – 608 с.
29. Вайнштейн О. Грамматика ароматов / О. Вайнштейн // Иностранная литература. – 2001. – № 8. – С. 260-273.
30. Васильев Е. К. Магия ароматов / Е. К. Васильев, Ю. С. Пернатъев. – М., 1998. – С. 45–55.
31. Вельховер Е. С. Локаторы здоровья / Е. С. Вельховер. – М. : Мол. гвардия, 1986. – 207 с.
32. Вереина Л. В. Психологические проблемы делового общения / Л. В. Вереина, В. В. Третьяченко – [учеб. пособие]. – Луганск: изд-во ВУГУ, 1998. – 178 с.
33. Вилсон Г. Язык жестов / Г. Вилсон, К. Макклафлин. - СПб. : Питер, 2001. – 106 с.
34. Виньи А. Сен-Мар, или Заговор во времена Людовика XIII / А. Виньи: [роман / пер. с фр. Е. Гунста, О. Моисеенко; предисл. и прим. С. Сказкина]. – Мн. : Маст. лит., 1989. – 383 с.
35. Герриг Р. Психология и жизнь / Р. Герриг, Ф. Зимбардо. – СПб. : Питер, 2004. – 955 с.

36. Глейтман Г. Основы психологи / Г. Глейтман, А. Фридлунд, Д. Райсберг. – СПб. : Речь, 2001. – 1248 с.
37. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации / И. Н. Горелов. – М. : Знание, 1980. – 104 с.
38. Грейдина Н. Л. Невербальный деловой язык = Nonverbal Business English / Н. Л. Грейдина. – М. : Аст-Пресс, 2006. – 133 с.
39. Грин Ф. Язык флирта. Слова и жесты / Ф. Грин. – СПб. : Питер, 2012. – 176 с. – (Серия «Сам себе психолог»).
40. Гуревич П. С. Психология рекламы / П. С. Гуревич. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 287 с.
41. Данилюк Т. І. Використання невербальних комунікацій у менеджменті / Т. І. Данилюк. // Теорія і практика перебудови економіки : Матеріали ІІ Всеукр. наук.-практ. конф., 23-25 жовт., 2001. – Черкаси, 2001. – С. 119-121.
42. Дарвин Ч. Собр. соч.: В 4 т. / Чарлз Дарвин. – М. – Л. : Гослитиздат, 1939. – Т. II – С. 73-87.
43. Девис П. Ароматерапия от А до Я / П. Девис. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 672 с.
44. Деловое общение. Деловой этикет: [Учеб. пособие / автор-сост. И. Н. Кузнецов.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 431 с.
45. Достоевский Ф. М. Преступление и наказание. / Ф. М. Достоевский – Собр. соч.: В 12 т. – М. : Правда, 1982. – Т. 5. – 544 с.
46. Ершов А. В. Психология поведения политика в телевизионной ситуации: дис. ... кандидата психол. наук : 19.00.12 / А. В. Ершов. – СПб., 2000. – 134 с.
47. Жесты и сигналы спецназа [Электронный ресурс] // Everyday in Ukraine. Ежелневний електронний дайджест. – Режим доступа к ресурсу : <http://www.everyday.in.ua/?p=6387>
48. Жирарден Л. Бионика. / Леон Жирарден.– М. : Наука, 1971. – 85 с.
49. Жирицкая К. Легкое дыхание / К. Жирицкая // Ароматы и запахи в культуре: В 2 кн. – М. : Новое лит. обозрение, 2003.– Кн. 2. – С. 233-238.
50. Замаровский В. Их величества пирамиды / В. Замаровский. – М. : Наука, 1986. – 432 с.
51. Заречный М. Квантовая физика, время, сознание, реальность / Михаил Заречный. – СПб : «Весь», 2007. – 228 с.
52. Зимбардо Ф. Социальное влияние / Ф. Зимбардо, М. Ляйппе. – СПб. : Питер, 2001. – 448 с.

53. Змановская Е. В. Руководство по управлению личным имиджем / Е. В. Змановская. – СПб. : Речь, 2005. – 144 с.
54. Зюскинд П. Парфюмер: История одного убийцы / П. Зюскинд. – СПб. : Издательский Дом «Азбука-классика», 2006. – 352 с.
55. Изард К. Э. Психология эмоций / Кэррол Э. Изард. – СПб. : Питер, 2008. – 464 с. – (Серия «Мастера психологии»).
56. Ильин Е. П. Психология зависти, враждебности, тщеславия / Е. П. Ильин. – СПб. : Питер, 2014. – 208 с. – (Серия «Мастера психологии»).
57. Имиджелогия. Как нравиться людям. – М. : Народное образование, 2002. – 576 с.
58. Каган М. Мир общения / Михаил Каган. – М. : Знание, 1988.
59. Как себя вести в любой компании / [Сост. В. В. Рафеенко]. – Донецк : ПКФ «БАО», 1997. – 384 с.
60. Караяни А. Г. Психология общения и переговоров в экстремальных ситуациях: учебное пособие / А. Г. Караяни, В. Л. Цветков. – СПб. : Изд-во ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
61. Кайл Р. Развитие ребенка. / Роберт Кайл. – СПб. : прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 640 с. – (Научный бестселлер).
62. Кандинский В. О духовном в искусстве / В. Кандинский. – М.: Мысль, 1990. – 178 с.
63. Каразонов Г. Наука о запахах / Г. Каразонов // Наука и жизнь. – 1979. – № 1. – С. 136-142.
64. Кнапп М. Л. Невербальные коммуникации / М. Л. Кнапп. – М. : Просвещение, 1978. – 110 с.
65. Кодлубовская Т. Б. Влияние природных запахов на состояние тревожности человека / Т. Б. Кодлубовская // Вісник Харківського університету. – 1999. – № 452. – С. 56-58.
66. Колесник А. Невербальное поведение как составляющая имиджа В. Януковича [Электронный ресурс] / Андрей Колесник – Режим доступа к ресурсу : <http://psyfactor.org/lib/image3.htm>
67. Колшанский Г. В. Паралингвистика / Г. В. Колшанский. – УРСС Эдиториал, 2005. – 96 с.
68. Кондильяк Э. Б. Трактат об ощущениях: [монография] / Э. Б. Кондильяк – М. : Мысль, 1982. – Т. 2. – 224 с.
69. Конечный Р. Психология в медицине / Р. Конечный, М. Боухал. – Прага: Авиценум, 1983. – 405 с.

70. Кондратьев М. Ю. Азбука социального психолога-практика / М. Ю. Кондратьев, В. А. Ильин. – М. : ПЕР СЭ, 2007. – 464 с.
71. Корбен А. Ароматы частной жизни / А. Корбен // Новое литературное обозрение. – 2000 – № 43. – С. 60-86.
72. Короленко Ц. П. Личностные расстройства / Ц. П. Короленко, Н. В. Дмитриева. – СПб. : Питер, 2010. – 400 с.
73. Королько В. Г. Основы паблик рилейшинз / В. Г. Королько. – М. : «Рефл-бук», К. : «Ваклер», 2001. – 528 с.
74. Корытин С. А. Запахи в жизни животных. / С. А. Корытин. – М. : Знание, 1978. – 128 с.
75. Коццолино М. Невербальная коммуникация. Теория, функции, язык и знак / Мауро Коццолино. – [пер. с итал. О. Л. Шипиловой]. – Х. : Изд-во «Гуманитарный Центр», 2009. – 248 с.
76. Кочетов А. И. Начала семейной жизни. Мужчина и женщина: отношения полов / А. И. Кочетов, А. А. Логинов. – Мн. : Полымя, 1989. – 448 с.
77. Крафт-Эбинг Р. Половая психопатия, с обращением особого внимания на извращение полового чувства / Р. Крафт-Эбинг. – М.: Республика, 1996. – 591 с.
78. Крейдлин Г. Е. Мужчины и женщины в невербальной коммуникации / Г. Е. Крейдлин. – М. : Язык славянской культуры, 2005. – 255 с.
79. Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика: язык тела и естественный язык / Г. Е. Крейдлин. – М. : НЛЮ, 2004. – 289 с.
80. Кречмер Э. Строение тела и характер / Эрнст Кречмер. – [пер. с немецкого]. – М. : Апрель Пресс, 2000. – 336 с.
81. Крижанская Ю. С. Грамматика общения / Ю. С. Крижанская, В. П. Третьяков. – М. : ЭКСМО, 1999. – 623 с.
82. Куманецкий К. История культуры Древней Греции и Рима / К. Куманецкий. – М. : Высш. шк., 1990. – 351 с.
83. Крылов В. С. Моделирование невербального (неречевого) поведения в различном окружении. Объективно-ориентированный подход / В. С. Крылов // Science Time. – 2014. – № 7 (7). – С. 188-192.
84. Лабунская В. А. Невербальное поведение / В. А. Лабунская. – Р-на/Д : Изд-во Ростовск. ун-та, 1986. – 135 с.
85. Лабунская В. А. Невербальное поведение: структура и функции / Социальная психология: [Хрестоматия] / В. А. Лабунская // Сост. Е. П. Белинская, О. А. Тихомандрицкая. – М. : Аспект пресс, 2003. – С. 84-111.

86. Лабунская.В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание / В. А. Лабунская. – Ростов-на-Дону : “Феникс”.1999. – 592 с.
87. Лаврененко В. Н. Психология и этика делового общения: учебник / В. Н. Лаврененко. – СПб. : Изд-во ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 419 с.
88. Лебедев-Любимов А. Н. Психология рекламы / А. Н. Лебедев-Любимов. – СПб. : Питер, 2006. – 384 с.
89. Леонтович О. Введение в межкультурную коммуникацию / О. Леонтович. – М. : Гнозис, 2007. – 368 с.
90. Леонтьев А. А. Язык и речевая деятельность в общей и педагогической психологии: [Избранные психологические труды]. / А. А. Леонтьев. – М. : МОДЭК, 2001. – 448 с.
91. Лоренц К. Агрессия (так называемое «зло») / Конрад Лоренц. – СПб. : Амфора, 2001. – 349 с.
92. Любченко Ю. Любовь и власть. Исторические миниатюры / Ю. Любченко, В. Романов. – Владимир : Полина, 1991. – 253 с.
93. Мазитова Р. М. Обоняние и его моделирование: [монография] / Р. М. Мазитова, В. Н. Охотская. – Новосибирск : Наука, 1965. – 119 с.
94. Майерс Д. Интуиция / Дэвид Майерс. – СПб. : Питер. 2009. – 256 с. – (Серия «Мастера психологии»).
95. Макклелланд Д. Мотивация человека / Девид Макклелланд. – СПб. : Питер, 2007. – 672 с.
96. Максименко С. Д. Генетическая психология / С. Д. Максименко. – М. : Рефл-бук, К. : Ваклер, 2000. – 320 с.
97. Малкина-Пых И. Г. Психология поведения жертвы / И. Г. Малкина-Пых. – М. : Изд-во Эксмо, 2006. – 1008 с. – (Справочник практического психолога).
98. Мартин Р. Психология юмора / Род Мартин. – [пер. с англ. Л. И. Куликова]. – СПб. : Питер, 2009. – 480 с. – (Серия «Мастера психологии»).
99. Матюгин И. Ю. Обонятельная память / И. Ю. Матюгин. – К., Институт психологии АПН Украины, 1994. – 90 с.
100. Мацумото Д. Психология и культура / Дэвид Мацумото. – СПб. : прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. – С. 284-293. – (Серия «Психологическая энциклопедия»).
101. Меграбян А. Психодигностика невербального поведения / Андраник Меграбян. – СПб. : Речь, 2001. – 256 с.
102. Медики: потеря нюха – как правило, сигнал о скорой смерти – [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу : <http://www.rbc.ua/rus/digests/show/mediki>

103. Метод эффективной психокоррекции: [Хрестоматия]. / [сост. К. В. Сельченко]. – Мн. : Харвест, 1999. – 816 с.
104. Милграм С. Эксперимент в социальной психологии / Стенли Милграм. – СПб. : Питер, 2000. – 336 с. – (Серия «Мастера психологии»).
105. Мир запахов и управление человеческим поведением. – [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу : <http://psyfactor.org/zapahi.htm>
106. Мифы народов мира. Энциклопедия: В 2 т. / [Под. ред. С. А. Токарева]. – М. : Советская Энциклопедия, 1982. – Т. 2. – 720 с.
107. Морозов В. П. Невербальная коммуникация: Экспериментально-психологическое исследование / В. П. Морозов. – М. : Изд-во Института психологии РАН, 2010.
108. Москаленко В. В. Соціальна психологія: [підручник]. / В. В. Москаленко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 624 с.
109. Московичи С. Век толп. Исторический трактат по психологии масс / Серж Московичи. – М. : Центр психологии и психотерапии, 1998. – 480 с.
110. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. – СПб. : Питер; М.: Смысл, 2003. – 860 с.
111. Мошкин В. Семь секунд – и вы жертва / В. Мошкин // Основы безопасности жизнедеятельности. – 2004. – № 5. – С. 15-19.
112. Моул Дж. Особенности национальной психологии народов новой Европы: бизнес, общение, успех / Джон Моул. – М. : Астрель: АСТ, 2006. – 381 с.
113. Мудрая О. В. Функции невербальных компонентов в системе языка: на материале сравнения рус. яз. с англ. : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.20 / Ольга Васильевна Мудрая. – М. : РГБ, 2002. – 190 с.
114. Нандор Ф. Меж двух миров / Ф. Нандор. – М. : Изд-во «Айрис», 2005.
115. Невербальное общение. Полное руководство / Марк Нэпп, Джудит Холл. – СПб. : «прим-ЕВРОЗНАК», 2007. – 512 с.
116. Нефедов А. Боги зажигают. Жизнь как мегашоу / А. Нефедов. – Минск : «Попурри», 2008. – 248 с.
117. Новарро Дж. Громче слов. Как понять невербальные сигналы / Дж. Новарро, Т. С. Пойнтер. – М. : Попури, 2011. – 288 с.
118. Нэпп М. Невербальное общение. Учебник / М. Нэпп, Д. Холл. – СПб. : «прайм-ЕВРОЗНАК», 2004. – 256 с. (Проект «Главный учебник»).
119. Ожегов С. И. Словарь русского языка / С. И. Ожегов. – М. : Рус. яз., 1985. – 797 с.
120. Ольшанский Д. Политический PR / Дмитрий Ольшанский. – СПб. : Питер, 2003. – 544 с.

121. Ольшанский Д. В. Психология масс / Д. В. Ольшанский. – СПб. : Питер, 2002. – 368 с.
122. Павья Ф. Чарующий мир духов / Ф. Павья. – М. : ВНЕШСИГМА, 1997. – 143 с.
123. Пиз А. Новый язык телодвижений. Расширенная версия / Алан Пиз. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2007. – 416 с.
124. Пірен М. І. Основи політичної психології: [навчальний посібник]. / М. І. Пірен. – К. : Міленіум, 2003. – 418 с.
125. Пирожков В. Ф. Криминальная психология / В. Ф. Пирожков. – М. : «Ось-89», 2001. – 704 с. – (Издание учебное «Юридическая психология»).
126. Плужников М. Среди запахов и звуков [Электронный ресурс] / М. Плужников, С. Рязанцев. – Режим доступа к ресурсу : <http://aromacenter.ru/index.php>
127. Поваляева М. А. Невербальные средства общения / М. А. Поваляева, О. А. Рутер. – Ростов на Дону : Феникс, 2004. – 352 с.
128. Почепцов Г. Паблик рилейшнз, или как успешно управлять общественным мнением / Григорий Почепцов. – М. : Центр, 1998.
129. Прикладная юридическая психология: [Учеб. пособие для вузов]. / Под ред. проф. А. М. Столяренко. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 639 с.
130. Прокофьева Н. И. Психологические аспекты ведения переговоров / Н. И. Прокофьева. – М. : Гросс Медиа, 2005. – 128 с.
131. Пронников В. А. Язык мимики и жестов / В. А. Пронников, И. Д. Ладанов. – М. : Мысль, 1998. – 321 с.
132. Психологический словарь / Под ред. В. П. Зинченко, Б. Г. Мещерякова. – М. : Педагогика-Пресс, 1996. – 440 с.
133. Психология криминального поведения / Р. Блэкборн. – СПб. : Питер, 2004. – 496 с.
134. Психология массовой коммуникации : [учебник для вузов / под ред. акад. РАО А. А. Деркача, проф. Л. Г. Лаптева]. – М. : Гардарики, 2008. – 254 с.
135. Психофизиология: [учебник для вузов. / под ред. Ю. Н. Александрова]. – СПб. : Питер, 2001. – 496 с.
136. Рассел Дж. Невербальное общение / Джесси Рассел. – М. : Bookvika, 2012. – 58 с.
137. Райт Р. Х. Наука о запахах / Р. Х. Райт. – М. : Мир, 1966. – 224 с.
138. Райх В. Сексуальная революция / Вильгельм Райх. – СПб. : Питер-Ком, 1997. – 352 с.
139. Речевая агрессия в современной культуре: [Сбор. науч. трудов]. – Челябинск, 2005. – С. 196-203.

140. Ривман Д. В. Криминальная виктимология / Д. В. Ривман. – СПб. : Питер, 2002. – 304 с.
141. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии / С. Л. Рубинштейн. – СПб. : Питер Ком, 1998. – 688 с.
142. Рубинштейн С. Л. Принципы и пути развития психологии / С. Л. Рубинштейн. – М. : Смысл, 1998. – 348 с.
143. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении: мимика, жест, движение / Х. Рюкле. – М. : Интерэксперт, 1996. – 236 с.
144. Салтевский М. В. Криминалистическая одорология / М. В. Салтевский. – К., 1998. – С. 7–19.
145. Самойлов Г. А. Следы запаха / Г. А. Самойлов // Химия и жизнь. – 1972. – № 10. – С. 64-69.
146. Самсонов С. Как воспринимаются запахи / С. Самсонов // Наука и жизнь. – 1988. – № 4.– С. 29–33.
147. Свободное тело: Хрестоматия по телесноориентированной терапии и психотехники / сост. В. Ю. Баскаков. – М., 2001. – 220 с.
148. Серов Н. Феномен идеального обоняния / Н. Серов // Открытия и гипотезы. – 2007. – № 3. – С. 25-27.
149. Смолин Г. Чем пахнет стресс [Электронный ресурс] / Г. Смолин. — Режим доступа к ресурсу : <http://aromacenter.ru/index.php>
150. Социальная психология / Ш. Тейлор, Л. Пипло, Д. Сирс. – СПб. : Питер, 2004. – 767 с. – (Серия «Мастера психологии»).
151. Степанов С. Язык внешности / С. Степанов. – М. : Изд-во Эксмо, 2004. – 416 с. – (Серия «Психологический бестселлер»).
152. Тамбиев А. Х. Летучие вещества, запахи и их биологическое значение. / А. Х. Тамбиев – М. : Наука, 1974. – 64 с.
153. Тарновская П. Н. Об органах чувств у преступниц и проституток. [Электронный ресурс] / П. Н. Тарновская. – Режим доступа к ресурсу : <http://www.rodnoverije.com>
154. Тинберген Н. Поведение животных / Николас Тинберген. – М. : Мир, 1985. – 192 с.
155. Трайндл А. Нейромаркетинг: Визуализация эмоций. / Арндт Трайндл. – [2-е изд.]. – СПб. : Изд-во Альпина Бизнес Букс, 2009. – 114 с.
156. Третьяченко В. В. Проблеми формування іміджу лідера в сучасному суспільстві: [навчальний посібник]. / В. В. Третьяченко, І. М. Солодовник. – Луганськ : вид-во СНУ ім. В. Даля, 2002. – 212 с.

157. Третьяченко В. В. Психологія ділового спілкування: [навч. посібник] / Третьяченко В. В., Вереїна Л. В., Скляр П. П. – Луганськ : Глобус, 2005. – 268 с.
158. Третьяченко В. В. Феноменология запаха и обоняния (социально-психологический аспект). / В. В. Третьяченко, С. А. Гарькавец. – Луганск : Знание, 2007. – 150 с.
159. Уилсон Р. Квантовая психология / Ричард Уилсон. – Киев : «Янус», 1998.
160. Фельденкрайз М. Осознание через движение / Моше Фельденкрайз. – М. : Институт общегуманитарных исследований, 2009. – 224 с.
161. Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. – [2-е изд., доп.]. – М. : Психотерапия, 2009. – 544 с.
162. Фейдимен Д. Ориентированные на тело системы роста / Д. Фейдимен, Р. Фрейгер // Личность и личностный рост. – М., 1994. – 268 с.
163. Фоломеева Т. В. Невербальное поведение как основа атрибуции социального статуса [Электронный ресурс] / Т. В. Фоломеева, С. В. Федотова // Психологические исследования. – 2014. – Т. 7, № 37. – Режим доступа к статье : <http://www.psystudy.com/index.php/num/2014v7n37/1044-folomeeva37.html>
164. Фрейд З. Введение в психоанализ: Лекции / Зигмунд Фрейд. – М. : Наука, 1991. – 456 с.
165. Фрейд А. Детская сексуальность и психоанализ детских неврозов / А. Фрейд, З. Фрейд. – СПб. : В.-Е Институт Психоанализа, 1997. – 387 с.
166. Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности / Эрих Фромм. – М. : Республика, 1994. – 447 с.
167. Фрэнгер Д. Д. Золотая ветвь: Исследование магии и религии / Д. Д. Фрэнгер. – М. : Политиздат, 1986. – 703 с.
168. Хегенхан Б. Теории научения / Б. Хегенхан, М. Олсон. – СПб. : Питер, 2004. – 474 с.
169. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Хайнц Хекхаузен. – СПб. : Питер; М. : Смысл, 2003. – 860 с.
170. Хрестоматия по ощущению и восприятию / Под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер и М. Б. Михалевской. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1975. – 400 с.
171. Хрестоматия по телесноориентированной терапии и психотехники / [ред. и сост. В. Ю. Баскаков]. – М. : Смысл, 1997. – 158 с.
172. Хомич Е. О. Язык мимики и жестов / Е. О. Хомич. – Х. : Харвест, 2008. – 112 с.

173. Христенко В. Е. Психология жертвы : [Учебное пособие]. / В. Е. Христенко. – Харьков : Комсум, 2001. – 256 с.
174. Хьюбер Ч. Первое впечатление. Язык мимики и жестов / Ч. Хьюбер. – М. : Аст-Пресс, 2006. – 188 с.
175. Чалдини Р. Психология влияния / Роберт Чалдини. – СПб. : Питер, 2002. – 288 с.
176. Чашечникова О. С. Врахування домінуючих репрезентативних систем як одна з умов розвитку творчого мислення учнів при навчанні математики / О. С. Чашечникова // Теоретико-методологічні проблеми розвитку особистості в системі неперервної освіти : Матеріали методологічного семінару АПН України 16 грудня 2004 року / За ред. академіка С. Д. Максименка. – К., 2005. – С. 445-450.
177. Шиффман Х. Р. Ощущение и восприятие / Х. Р. Шиффман. – СПб. : Питер, 2003. – 928 с.
178. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор / Э. Шостром. – Мн. : Харвест, 1992.
179. Штейнбах Х. Э. Психология жизненного пространства / Х. Э. Штейнбах, В. И. Еленский. – СПб. : Речь, 2004. – 239 с.
180. Экман П. Психология лжи / Пол Экман. – СПб. : Питер, 2006.
181. Энциклопедия психологии. Жесты (gestures) – [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу : <http://www.sexualdysfunction.ru/244.html>
182. 100 великих женщин / [Автор-составитель И. И. Семашко]. – М. : Вече, 2001. – 576 с.
183. Bettelheim B. Le poids d'une vie. Essais-souvenirs. / Bruno Bettelheim. – Paris : Robert Laffont, 1991. – 343 p.
184. Laporte D. Histoire de la merde / D. Laporte. – P. : Bougois, 1978. – P. 135-143.
185. Matsumoto D. Nonverbal Communication / D. Matsumoto, Mark G. Frank / – San Francisco State University and Humintell LLC, USA, 2013. – 336 p.
186. The Social Psychology of Nonverbal Communication // Edited by A. Kostic, D. Chadee. – Palgrave Macmillan, 2014. – P. 43-57.
187. Zhou W. Fear-Related Chemosignals Modulate Recognition of Fear in Ambiguous Facial Expressions / W. Zhou, D. Chen // Psychological science. – 2009. – V. 20. – P. 177-178.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

### Приложение А

#### Тест на определение индивидуальной репрезентативной системы отражения

**Инструкция:** представьте себе те или иные ситуации, которые приобретают реальный образ, при прочтении предложенных вам заданий. Если образ четкий, ясный поставьте себе максимальный балл – 9, если черты размыты – 8 и так до 1 балла.

##### **Визуальные представления:**

1. У кого из ваших родственников или друзей самые большие глаза?
2. Представьте себе самую большую вазу, которая имеется в вашем доме.
3. Вспомните лицо своего первого учителя.
4. Представьте себе своего любимого кино-актера в длинных бортфортах.
5. Вспомните, в какой цвет окрашены входные двери в школе, в которой вы учились.
6. Представьте себе соотношение полосок на шкуре зебры.

##### **Аудиальные представления:**

1. Вспомните свою любимую мелодию.
2. У кого из ваших родственников или друзей самый тихий голос?
3. Вспомните шум морского прибора.
4. Представьте себе телефонный звонок в мобильном телефоне вашего лучшего друга.
5. Представьте себе, как звучал бы ваш голос в космосе.
6. Вспомните голос своего первого учителя.

##### **Кинестетические представления:**

1. Представьте себе гладкую поверхность школьной парты, за которой вы сидели.
2. Вспомните, как вы поглаживаете свою кошку или собаку.
3. Представьте, что вы входите в холодную воду.
4. Вспомните влажную одежду после дождя, под который вы попали.
5. Представьте себе, что вы идете по заснеженному лесу.
6. У кого из ваших родственников или друзей самые шелковистые волосы?

##### *Обработка полученных результатов.*

Сложите полученные баллы по каждой модальности и разделите на шесть, чтобы получить среднее значение. Та репрезентативная система, в которой получен наибольший результат и является для вас ведущей. Если у вас отсутствуют явные предпочтения в какой-то конкретной модальности и они ровно представлены – вы одинаково хорошо отражаете окружающую действительность тремя каналами репрезентации.

**БИАС-тест для определения репрезентативных систем  
(Б. Льюис и Ф. Пуцелик)**

**Инструкция.** Ниже приведены утверждения с несколькими вариантами окончания. Проранжируйте все варианты окончания каждого утверждения по степени того, насколько они вам подходят: от 4 баллов варианту, который подходит в наибольшей степени, до 1 балла варианту, который совершенно не подходит. Результаты занесите в бланк ответов.

*1. Когда я принимаю важные решения, то основываюсь на:*

- а) своих эмоциях, чувствах;
- б) том, как, я слышал, решаются подобные вопросы;
- в) том решении проблемы, которое кажется мне наилучшим;
- г) тщательном изучении проблемы и фактов.

*2. Когда я обсуждаю что-либо с другими людьми, то замечаю, что на меня больше всего действует:*

- а) интонация речи, голос собеседника;
- б) те картины, перспективы, которые описывает мой собеседник;
- в) логика доказательств собеседника;
- г) соприкасаюсь ли я с искренними чувствами собеседника.

*3. Мне гораздо легче общаться с людьми, если мне нравится в партнере:*

- а) его манера одеваться;
- б) его эмоциональность, чувства, которые я разделяю;
- в) аргументы, которые он использует для доказательства своих суждений и которые я тоже использую в разговоре;
- г) интонация, темп речи, тональность голоса.

*4. Из нижеперечисленного мне легче всего:*

- а) найти идеальную для меня громкость звучания магнитофона, телевизора;
- б) подобрать наиболее разумные, убедительные аргументы, относящиеся к интересующему меня предмету;
- в) выбрать наиболее удобную мебель;
- г) подобрать для одежды, интерьера и др. богатые цветовые комбинации.

*5. Что больше всего влияет на мое настроение, самочувствие:*

- а) я очень чувствителен к окружающим меня звукам, шумам, интонации голосов людей;

## Продолжение приложения Б

б) чувствую себя «в своей тарелке», когда мне надо доказать правильность какого-либо положения, выяснить причину какого-либо события, построить цепь логических умозаключений;

в) я очень чувствителен к тому, насколько удобна моя одежда, приятно ли мне в ней находиться, двигаться и др.;

г) на меня производит сильное впечатление освещение и общий вид обстановки, помещения.

**Обработка результатов:** ответы переносятся на бланк.

### Бланк ответов и ключ

№ утверждения/ № варианта окончания утверждения	Балл	Модальность репрезентативной системы (ключ)
1/а		К (Кинестетическая)
1/б		А (Аудиальная)
1/в		В (Визуальная)
1/г		Д (Дигитальная)*
2/а		А (Аудиальная)
2/б		В (Визуальная)
2/в		Д (Дигитальная)
2/г		К (Кинестетическая)
3/а		В (Визуальная)
3/б		К (Кинестетическая)
3/в		Д (Дигитальная)
3/г		А (Аудиальная)
4/а		А (Аудиальная)
4/б		Д (Дигитальная)
4/в		К (Кинестетическая)
4/г		В (Визуальная)
5/а		А (Аудиальная)
5/б		Д (Дигитальная)
5/в		К (Кинестетическая)
5/г		В (Визуальная)

\*Дигитальная модальность — модальность, опирающаяся на знаковые, смысловые, а не на сенсорные процессы.

Полученные результаты переносятся в итоговую таблицу.

Итоговая таблица

	Выраженность в баллах 4 типов модальных репрезентативных систем			
	Визуальный тип (В)	Кинестетический тип (К)	Аудиальный тип (А)	Дигитальный тип (Д)
1				
2				
3				
4				
5				
Итого				

На основании относительного преобладания каждой из репрезентативных систем выстраивается их иерархия. Возможный разброс выраженности каждой модальной системы в баллах составляет от 5 до 20 баллов. Показатели выраженности модальной системы от 15 баллов и выше свидетельствуют о выраженном ее преобладании по отношению к другим модальным системам. Показатели от 5 до 10 баллов свидетельствуют о недостаточной выраженности модальной репрезентативной системы, показатели же от 10 до 15 баллов свидетельствуют о средней выраженности модальной системы.

**Диагностика доминирующей перцептивной модальности (С. Ефремцев)**

*Инструкция.* Отвечайте на вопросы «согласен» или «не согласен». В опроснике обведите кружком номер тех. Вопросов, на которые вы ответили «согласен».

*Опросник*

1. Люблю наблюдать за облаками и звездами.
2. Часто напеваю себе потихеньку.
3. Не признаю моду, которая неудобна.
4. Люблю ходить в сауну.
5. В автомашине цвет для меня имеет значение.
6. Узнаю по шагам, кто вошел в помещение.
7. Меня развлекает подражание диалектам.
8. Внешнему виду придаю серьезное значение.
9. Мне нравится принимать массаж.
10. Когда есть время, люблю наблюдать за людьми.
11. Плохо себя чувствую, когда не наслаждаюсь движением.
12. Видя одежду в витрине, знаю, что мне будет хорошо в ней.
13. Когда услышу старую мелодию, ко мне возвращается прошлое.
14. Люблю читать во время еды.
15. Люблю поговорить по телефону.
16. У меня есть склонность к полноте.
17. Предпочитаю слушать рассказ, который кто-то читает.
18. После плохого дня мой организм в напряжении.
19. Охотно и много фотографирую.
20. Долго помню, что мне сказали приятели или знакомые.
21. Легко отдать деньги за цветы, потому что они украшают жизнь.
22. Вечером люблю принять горячую ванну.
23. Стараюсь записывать свои личные дела.
24. Часто разговариваю с собой.
25. После длительной езды на машине долго прихожу в себя.
26. Тембр голоса многое мне говорит о человеке.
27. Придаю значение манере одеваться, свойственной другим.
28. Люблю потягиваться, расправлять конечности, разминаться.
29. Слишком твердая или слишком мягкая постель для меня мука.
30. Мне нелегко найти удобную обувь.
31. Люблю смотреть теле- и видеофильмы.
32. Даже спустя годы могу узнать лица, которые когда-либо видел.
33. Люблю ходить под дождем, когда капли стучат по зонтику.
34. Люблю слушать, когда говорят.
35. Люблю заниматься подвижным спортом или выполнять какие-либо двигательные упражнения, иногда и потанцевать.
36. Когда близко тикает будильник, не могу уснуть.
37. У меня неплохая стереоаппаратура.

## Продолжение приложения В

38. Когда слушаю музыку, отбиваю такт ногой.
39. На отдыхе не люблю осматривать памятники архитектуры.
40. Не выношу беспорядок.
41. Не люблю синтетических тканей.
42. Считаю, что атмосфера в помещении зависит от освещения.
43. Часто хожу на концерты.
44. Само пожатие руки много говорит мне о данной личности.
45. Охотно посещаю галереи и выставки.
46. Серьезная дискуссия – это интересно.
47. Через прикосновение можно сказать значительно больше, чем словами.
48. В шуме не могу сосредоточиться.

### *Обработка и интерпретация результатов*

Подсчитайте, в каком разделе ключа больше кружков – это ваш ведущий тип.

### *Ключ*

<b>Визуальный</b>	<b>Аудиальный</b>	<b>Кинестетический</b>
1, 5, 8, 10, 12, 14, 19, 21, 23, 27, 31, 32, 39, 40, 42, 45.	2, 6, 7, 13, 15, 17, 20, 24, 26, 33, 34, 36, 43, 46, 48.	3, 4, 9, 11, 16, 18, 22, 25, 28, 29, 30, 35, 38, 41, 44, 47.

Уровни перцептивной модальности:

13 и более – высокий;

8-12 – средний;

7 и менее – низкий.

**Методика экспертной оценки невербальной коммуникации (А. М. Кузнецов)**

**Назначение.** Учитывая важную роль невербальных средств или «язык тела» в процессе общения, данная методика с помощью экспертных оценок помогает определить диапазон зрительно воспроизводимых и коммуникативно значимых движений человеческого тела, включая оценку разнообразия невербального репертуара, сензитивность к восприятию невербальной информации и самоуправлению невербальным репертуаром. В качестве экспертов можно привлекать одного из родителей или руководителей, педагогов, друга и самого оцениваемого.

**Инструкция.** Постарайтесь по приведенным ниже вопросам выразить свое мнение о некоторых особенностях поведения человека в общении с вами. На каждый из вопросов предлагается четыре варианта ответов. Вам нужно выбрать тот из них, который, на ваш взгляд, наиболее точно характеризует данного человека. Обведите в бланке ответов ту букву, которая соответствует выбранному вами ответу.

**Бланк ответов**

Дата \_\_\_\_\_ Ф.И.О. испытуемого \_\_\_\_\_

Ф.И.О. эксперта \_\_\_\_\_

А – всегда; Б – часто; В – редко; Г – никогда

1. А Б В Г
2. А Б В Г
3. А Б В Г
4. А Б В Г
5. А Б В Г
6. А Б В Г
7. А Б В Г
8. А Б В Г
9. А Б В Г
10. А Б В Г
11. А Б В Г
12. А Б В Г
13. А Б В Г
14. А Б В Г
15. А Б В Г
16. А Б В Г
17. А Б В Г
18. А Б В Г
19. А Б В Г
20. А Б В Г

Опросник

1. Считаете ли вы, что он (она) умеет хорошо дополнять содержание своих слов неречевыми средствами (мимика, жесты, поза и т. п.)?
2. Понимает ли он (она) ваши эмоции по выражению вашего лица?
3. Может ли он (она) найти подходящие интонации голоса для выражения своих чувств и отношения к другим людям?
4. Считаете ли вы, что он (она) умеет правильно понимать значение ваших взглядов (проявление симпатии, интереса, привлечение внимания, проявление волнения и др.)?
5. Считаете ли вы, что у него (нее) бывают «лишние» жесты и движения, когда он (она) старается выразить свои мысли и чувства?
6. Умеет ли он (она) сдерживать проявления своих отрицательных эмоций и отношений?
7. Как вы считаете, реагирует ли он (она) на изменение вашего голоса (на проявление иронии, волнения и т. д.)?
8. Бывает ли, что его (ее) неречевое поведение не соответствует тому, о чем он (она) говорит?
9. Умеет ли он (она), по вашему мнению, выражением глаз и взглядом проявить внимание к другим людям, приветливость, заинтересованность?
10. Как вы считаете, может ли он (она) управлять своей мимикой во время конфликтной ситуации?
11. Отличается ли его (ее) мимика выразительностью, разнообразием, гармонией?
12. Есть ли у него (нее) позы или движения, непривлекательные с вашей точки зрения?
13. Использует ли он (она) мягкие, доверительные интонации, чтобы снять у других напряжение, вызвать на откровенность, расположить к себе?
14. Умеет ли он (она) по изменению вашей походки, позы определить ваше самочувствие, настроение, состояние?
15. Может ли он (она) передать оттенки, нюансы своих чувств, эмоций, используя различные неречевые средства поведения?
16. Умеет ли он (она) достаточно тонко и понятно показать через мимику свое доброжелательное отношение к другим?
17. Можно ли сказать, что по его (ее) выразительному поведению легко понять, какие он (она) испытывает чувства к окружающим?
18. Может ли он (она) понять ваше отношение к ней (нему), даже если вы не демонстрируете его специально?
19. Бывает ли он (она) скован в движениях и жестах, «зажат», когда попадает в непривычную, незнакомую ситуацию?
20. Как вы считаете, понимает ли он (она), когда вы огорчены, расстроены, не расположены к общению?

## Продолжение приложения Г

### Обработка и интерпретация данных

Каждый вопрос имеет четыре варианта ответа и каждому варианту приписывается определенный балл от одного до четырех (А – 4 балла, Б – 3 балла, В – 2 балла, Г – 1 балл). Методика дает возможность диагностировать три параметра невербального общения:

1) общая оценка невербального репертуара человека с точки зрения его разнообразия, гармоничности, дифференцированности – вопросы 1, 5, 8, 12, 15, 17. Количественная оценка данного параметра может варьироваться от +9 до –9 баллов;

2) чувствительность, сензитивность человека к невербальному поведению другого (эксперта-наблюдателя), способность к адекватной идентификации – вопросы 2, 4, 7, 11, 14, 18, 20. Количественная оценка варьируется от 28 до 7 баллов;

3) способность к управлению своим невербальным репертуаром адекватно цели и ситуации общения – вопросы 3, 6, 9, 10, 13, 16, 19. Количественная оценка варьируется от 23 до 2 баллов.

Уровень развития каждой из описанных способностей вычисляется как сумма баллов за ответы на соответствующие вопросы (за ответы на вопросы 5, 8, 12, 19 полученные баллы вычитаются из общей суммы по каждому из трех параметров). Для каждого испытуемого получают оценки трех экспертов, включая его самого. По каждому оцениваемому параметру находится среднее арифметическое значение трех экспертных оценок. Эти оценки рассматриваются как показатели уровня развития каждой из трех описанных выше способностей субъекта невербальной коммуникации. На основе суммарных оценок по трем анализируемым параметрам определяется общий показатель уровня развития перцептивно-коммуникативных возможностей человека. Этот показатель может варьироваться от 0 до 60 баллов. Далее проводится качественный анализ структуры невербальной коммуникации тестируемого.

**Тест на понимание мимики и жестов (В. Д. Коновалов)**

**Инструкция.** Понимаете ли вы других людей, ориентируясь на их невербальные проявления? Что вам говорят их мимика и жесты? Проведите диагностику своего понимания невербального поведения других людей. Для этого выберите один из вариантов ответа предлагаемым ниже утверждениям. Ответы ставьте в бланке на следующей странице.

1. Вы считаете, что мимика и жесты – это:

а) спонтанное выражение душевного состояния человека в данный конкретный момент;

б) дополнение к речи;

в) предательское проявление нашего подсознания.

2. Считаете ли вы, что у женщин язык мимики и жестов более выразителен, чем у мужчин?

а) да;

б) нет;

в) не знаю.

3. Как вы здороваетесь с очень хорошими друзьями?

а) радостно кричите: «Привет!»;

б) сердечным рукопожатием;

в) вы слегка обнимаете друг друга;

г) приветствуете их сдержанным движением руки;

д) целуете друг друга в щеку.

4. Какая мимика и какие жесты, по вашему мнению, означают во всем мире одно и то же?

а) когда качают головой;

б) когда кивают головой;

в) когда морщат нос;

г) когда морщат лоб;

д) когда подмигивают;

е) когда улыбаются.

5. Какая часть тела выразительнее всего?

а) ступни;

б) ноги;

в) руки;

г) кисти рук;

д) плечи.

6. Какая часть вашего собственного лица наиболее выразительна, по вашему мнению?

а) лоб;

б) брови;

в) глаза;

г) нос;

д) губы;

е) углы рта.

## Продолжение приложения Д

7. Когда вы проходите мимо витрины магазина, в которой видно отражение, на что в себе вы обращаете внимание в первую очередь?

- а) на то, как на вас сидит одежда;
- б) на причёску;
- в) на походку;
- г) на осанку;
- д) ни на что.

8. Если кто-то, разговаривая или смеясь, часто прикрывает рот рукой, в вашем представлении это означает, что:

- а) ему есть что скрывать;
- б) у него некрасивые зубы;
- в) он чего-то стыдится.

9. На что вы прежде всего обращаете внимание у вашего собеседника?

- а) на глаза;
- б) на рот;
- в) на руки;
- г) на позу.

10. Если ваш собеседник, разговаривая с вами, отводит глаза, это для вас признак:

- а) нечестности;
- б) неуверенности в себе;
- в) собранности.

11. Можно ли по внешнему виду узнать типичного преступника?

- а) да;
- б) нет;
- в) не знаю.

12. Мужчина заговаривает с женщиной. Он это делает потому, что:

- а) первый шаг всегда делают именно мужчины;
- б) женщина неосознанно дает понять, что хотела бы, чтобы с ней заговорили;
- в) он достаточно мужественен, чтобы рискнуть получить от ворот поворот.

13. У вас создалось впечатление, что слова человека не соответствуют тем «сигналам», которые можно уловить из его мимики и жестов. Чему вы больше поверите?

- а) словам;
- б) сигналам;
- в) он вообще вызовет у вас подозрение.

14. Поп-звёзды вроде Мадонны или Принца направляют публике «сигналы», имеющие однозначно эротический характер. Что, по-вашему, за этим кроется?

- а) просто шутовство;
- б) они «заводят» публику;
- в) это выражение их собственного настроения.

15. Вы смотрите в одиночестве страшную детективную киноленту. Что с вами происходит?

- а) я смотрю совершенно спокойно;
- б) я реагирую на происходящее каждой клеточкой своего существа;
- в) закрываю глаза при особо страшных сценах.

**Продолжение приложения Д**

16. Можно ли контролировать свою мимику?

- а) да;
- б) нет;
- в) только отдельные её элементы.

17. При интенсивном флирте вы «изъясняетесь» преимущественно:

- а) глазами;
- б) руками;
- в) словами.

18. Считаете ли вы, что большинство наших жестов –

- а) «подсмотрены» у кого-то и заучены;
- б) передаются из поколения в поколение;
- в) заложены в нас от природы.

19. Если у человека борода, то это признак:

- а) мужественности;
- б) того, что человек хочет скрыть черты своего лица;
- в) того, что этот тип слишком ленив, чтобы бриться.

20. Многие люди утверждают, что правая и левая стороны лица у них отличаются друг от друга. Вы согласны с этим?

- а) да;
- б) нет;
- в) только у пожилых людей.

**Ключ к тесту**

№	Баллы						№	Баллы					
	а	б	в	г	д	е		а	б	в	г	д	е
1	2	4	3				11	0	3	1			
2	1	3	0				12	1	4	2			
3	4	4	3	2	4		13	0	4	3			
4	0	0	1	1	0	1	14	4	2	0			
5	1	2	3	4	2		15	4	0	1			
6	2	1	3	2	3	2	16	0	2	1			
7	1	3	3	2	0		17	3	4	1			
8	3	1	1				18	2	4	0			
9	3	2	2	1			19	3	2	1			
10	3	2	1				20	4	0	2			

*77-56 баллов*

У вас хорошая интуиция, вы обладаете способностью понимать других людей, у вас есть наблюдательность и чутье. Но вы сильно полагаетесь в своих суждениях на эти качества, слова имеют для вас второстепенное значение. Если вам улыбнулись, вы уж готовы поверить, что вам объясняются в любви. Ваши «приговоры» слишком поспешны, и в этом кроется для вас опасность, можно попасть пальцем в небо. Делайте на это поправку, и у вас есть все шансы научиться прекрасно разбираться в людях. А ведь это важно и на работе, и в личной жизни.

*55-34 баллов*

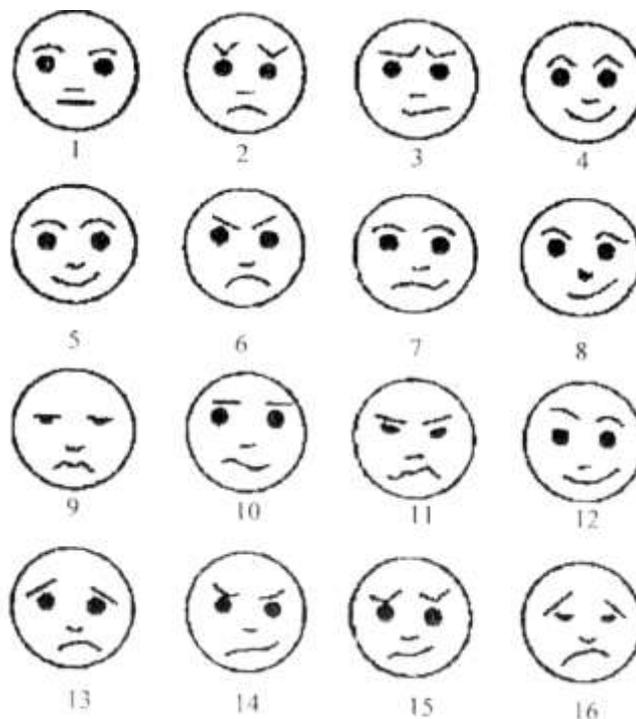
Вам доставляет определенное удовольствие наблюдать за другими людьми, и вы неплохо интерпретируете их мимику и жесты. Но вы еще совсем не умеете использовать эту информацию в реальной жизни, например, для того, чтобы правильно строить свои взаимоотношения с окружающими. Вы склонны скорее буквально воспринимать сказанные вам слова и руководствоваться ими. Например, кто-то сказал вам: «Мне с вами совсем не скучно», сделав при этом кислую мину. Но вы поверите словам, а не выражению лица, хотя оно весьма красноречиво. Развивайте интуицию, больше полагайтесь на ощущения.

*33-11 баллов*

К сожалению, язык мимики и жестов для вас – китайская грамота. Вам необычайно трудно правильно оценивать людей. И дело не в том, что вы на это не способны, просто не придаете этому значения, и напрасно. Постарайтесь намеренно фиксировать внимание на мелких жестах окружающих вас людей, тренируйте наблюдательность. Помните пословицу: тело – это перчатка для души. Немного понимать душу другого – первое средство самому не попасть в капкан одиночества.

**Тест на способность различать эмоции**

Перед вами шестнадцать выражений лица, в которых закодировано шестнадцать эмоциональных состояний человека. Попробуйте их расшифровать.



№	Что выражает?	+/-	№	Что выражает?	+/-
1			9		
2			10		
3			11		
4			12		
5			13		
6			14		
7			15		
8			16		

Правильными считаются ответы, находящиеся в одном синонимическом ряду с данными ниже формулировками.

В графе «+/-» поставьте «+» если Ваш ответ совпал с правильным, «-» если не совпал.

**Ключ к тесту**

1) безразличие, 2) угрюмость, 3) враждебность, 4) удивление, 5) веселье, 6) сильная злость, 7) грусть, 8) застенчивость (застенчивая радость), 9) плохое самочувствие, 10) косой взгляд, 11) злость, 12) бурная радость, 13) глубокая печаль, 14) скепсис, 15) вопрос, 16) скорбь.

Если вам удалось угадать большинство состояний, значит, задача научиться читать по лицам для вас не актуальна. Если же результат получился неутешительный, вам следует уделить этому вопросу особое внимание.

**Определение уровня перцептивно-невербальной компетентности (Г. Я. Розен)**

**Инструкция.** Прочитайте внимательно каждый вопрос и выберите один из предложенных вариантов ответа (а, б, в).

**Опросник**

1. Хорошо ли вы разбираетесь в языке жестов?  
а) да; б) и да, и нет; в) нет.
2. Чувствительны ли вы к чужим нуждам?  
а) да; б) не знаю; в) нет.
3. Сразу ли вы замечаете, что кому-то стало скучно при разговоре с вами?  
а) сразу; б) верно нетто среднее; в) не замечаю вообще.
4. Вы умеете слушать других?  
а) да; б) и да, и нет; в) нет.
5. Всегда ли вы одинаково обходительны в общении?  
а) всегда; б) в зависимости от обстоятельств; в) никогда.
6. Можете ли вы тотчас определить, что кто-то из собеседников осуждает вас?  
а) да; б) не всегда; в) нет.
7. Всегда ли вы верно оцениваете других людей?  
а) всегда; б) от случая к случаю; в) никогда.
8. Можете ли вы сразу почувствовать, что вызываете у собеседника симпатию, расположение?  
а) да; б) и да, и нет; в) нет.
9. Способны ли вы предсказать, между кем из ваших знакомых может завязаться дружба?  
а) да; б) не знаю; в) нет.
10. Всегда ли вы чувствуете, что у собеседника есть что-то скрытое на уме?  
а) да; б) в зависимости от обстоятельств; в) нет.
11. Умеете ли вы вовремя почувствовать, когда не следует быть слишком настойчивым?  
а) да; б) когда как; в) нет.
12. Часто ли люди приходят к вам со своими проблемами?  
а) часто; б) от случая к случаю; в) редко.
13. Как вы думаете, всегда ли вам удастся распознать ложь?  
а) думаю, что всегда; б) не знаю; в) думаю, что нет.
14. Сразу ли вы чувствуете, что собеседник находится в плохом расположении духа?  
а) да, сразу; б) и да, и нет; в) нет, не сразу.
15. Предчувствуете ли вы, что собеседник может вот-вот неожиданно разрыдаться (или взорваться)?  
а) да, предчувствую; б) когда как; в) нет, не предчувствую.

**Обработка и интерпретация результатов**

Ключ: ответы а – 2 балла; б – 1 балл; в – 0 баллов.

Суммируйте оценки по пунктам опросника.

Преобразуйте «сырые» баллы в стены с помощью таблицы «Стеновые нормы».

**Стеновые нормы**

Стены	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Баллы	0	1-4	5-8	9-12	13	14-17	18-21	22-25	26-29	30

Предложенная шкала невербальной компетентности выявляет степень выраженности умения налаживать отношения и прочитывать контекст общения. Каждый исследуемый может быть отнесен к одной из трех групп:

- 1) с низким уровнем невербальной компетентности (1-3 стен);
- 2) с умеренным уровнем невербальной компетентности (4-7 стен);
- 3) с высоким уровнем невербальной компетентности (8-10 стен).

Индивиды, отнесенные к первой группе, поглощены своими собственными проблемами и недостаточно внимательны к проблемам других. Они обнаруживают неспособность к налаживанию отношений и пониманию характера межличностного взаимодействия, в которое вовлечены.

Индивиды, отнесенные к третьей группе, напротив, характеризуются поглощенностью проблемами других людей и невниманием к своим собственным.

Индивиды, отнесенные ко второй группе, соблюдают определенный баланс между поглощенностью в собственные проблемы и проблемы других людей.

**Тест выраженности и чувствительности к невербальным сигналам**

Оцените утверждения теста по следующей шкале: Да – Иногда – Нет. Ответы ставьте в бланке. За ответ «Да» в бланке ставьте 3 балла, «Иногда» – 2, «Нет» – 1.

1. Во время общения вы заметно жестикулируете.
2. Когда вы волнуетесь или раздражены, ваш голос остаётся неизменным.
3. Окружающие обращают внимание на ваши жесты во время разговора.
4. Вы умеете не выдавать своего реального состояния.
5. Чтобы показать человеку свою приветливость вы сначала делаете приветливый вид, а уже потом начинаете говорить с ним.
6. У Вас хорошо получается сдерживать улыбку, когда её лучше не показывать.
7. Чтобы снять напряжение в общении или расположить к себе человека вы в первую очередь меняете свой тембр голоса на более мягкий.
8. Когда трудно выразить чувства, вы используете жесты или мимику, а не пытаетесь объяснить словами.
9. В трудной ситуации вы задумываетесь о напряжении в теле.
10. Выражение лица другого человека позволяет узнать о его отношении к вам.
11. Вы можете не понять, что имел в виду собеседник, пытаясь подмигнуть вам или сообщить что-либо выражением лица.
12. Вы можете почувствовать напряженность собеседника.
13. Вы замечаете несоответствие вида человека и того, о чем он говорит.
14. Вы можете случайно «поймать взгляд» другого человека.
15. Непривлекательные позы или движения собеседника вам очень заметны.
16. Доброжелательность человека видно сразу (до начала общения).
17. Вам просто понять по виду, что человек находится в затруднении.

**Бланк**

№	Ответ	№	Ответ
1		10	
2*		11*	
3		12	
4*		13	
5		14	
6*		15	
7		16	
8		17	
9			

Суммируйте баллы по заданиям. Баллы заданий помеченных звёздочкой (\*) прибавляйте с перевернутым значением (1=3, 3=1, 2=2).

Выраженность невербальной коммуникации:  
Сумма от 1 до 9 = \_\_\_\_\_ (макс. 27)

Учебное издание

**С. А. Гарькавец**

**Психология невербального общения**

**Учебное пособие**

*В авторской редакции*

**В учебном пособии использованы фотоматериалы с сайтов:**

Фотографии исторических личностей [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу : <http://www.google.com.ua/search?q=фотографии+исторических+личностей&biw>

Фотографии татуировок преступного мира [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу : <http://img12.nnm.ru/b/0/e/4/e/b0e4e77b9abb251d00198abdcea031ad>

Фото политиков [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу : <http://images.yandex.ua/yandsearch?p=4/&text=фото>

Подписано к печати 15.07.2015 г.

Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная. Гарнитура Times

Печать лазерная. Услов. печ. л. 8,92. Уч.-изд. л. 9,74

Тираж 100. Изд. № 57 Зак. № 100

**Издательство «Петит»**

Свидетельство о регистрации: серия А01 № 000647 от 28.04.2005

93408, г. Северодонецк, ул. Федоренко, 10

тел. (06452) 70-29-48, (050) 983-68-38, e-mail: petit@i.ua