

A woman with her hair styled in a braid, wearing a light-colored, ruffled dress, is looking down at a large, ornate glass perfume bottle. The bottle has a faceted stopper and is filled with a golden liquid. The background shows shelves with various bottles and flowers, creating a vintage or apothecary atmosphere.

Виктория Вавилина

Парфюмерная  
ДЮЙМОВОЧКА

# Виктория Вавилина

## Парфюмерная дюймовочка

*<https://litres.ru/74074801>*

*SelfPub; 2026*

### Аннотация

Самоучка в мире ароматов и запахов 8 лет. Учительнице по русскому языку за меня было бы стыдно, но это не формат "шедевра литературы", не пособие по изучению парфюмерии или продаж. Это исповедальный дневничок влюблённой в своё дело девушки .

# Содержание

Глава 1 Нудное знакомство.	4
Глава 2 Первые запахи	7
Глава 3 "Конфетки" и блоттеры.	11
Глава 4 Мой первый пост	16
Глава 5 Главный читатель	19
Глава 6 Три в одном	23
Глава 7 Аромадневник 0.1	29
Глава 8 Якорный и ДНК - аромат	35
Глава 9 Я - плохой продавец.	39
Глава 10 Термины/кофе/благодарность.	42
Глава 11 Аромадневник 0.2	46
Конец ознакомительного фрагмента.	53

# Виктория Вавилина

## Парфюмерная дюймовочка

### Глава 1 Нудное знакомство.

Всем нос-нос! Меня зовут Виктория. На протяжении нескольких лет я увлеченна миром парфюмерии,ароматов и запахов. Были периоды,когда изучение приостанавливалось. Но из раза в раз,я возвращалась к нему. Я чувствовала,как моё состояние здоровья,эмоциональный фон становился лучше. Жизнь становилась ярче,когда я вновь заказывала наборчик новых пробнков с запахами, слушала интервью с русскими парфюмерами, смотрела фильмы, или читала книги о парфюмерии.

На данный момент финансовое положение моей семьи,мягко скажем не очень. Я работаю,где получаю копейки, но огромное удовольствие. Я чувствую,что я там,где нужно. На работе,я чувствую себя свободной. К моим идеям прислушиваются и воплощают. Задачи,которые я сама себе ставлю, делают это место лучше. Я чувствую потребность,сделать этот парфюмерный островок узнаваемым и успешным местом,и чтобы ИП расширилось,чтобы «MOON „так именуется островок продаж парфюмерных масел,имел несколько точек продаж, где к этому успеху я

приложу руку, сердце, мозг, и душу. Но у жизни свои коррективы, и как я уже говорила, времени ждать этого у меня практически нет.

Поэтому, прости меня дорогой читатель, но я обязана просить из главы в главу, о поддержке. Если то, что я пишу откликнется, пожалуйста, оставь маленький комментарий. Несколько лет, я вела сообщества о парфюмерии в которых не было ни одного подписчика, но меня это не беспокоило, так как не было сильной нужды. Сейчас я пишу посты, для работы, где также не получаю нужной мне отдачи от читателей. Я не скажу, что это сильно влияет на меня, писать я буду продолжать в любом случае, просто потому что не могу не делать этого. Это моя потребность, если я перестану, я потухну, заболею. Здесь собраны писатели, у которых уровень мастерства гораздо выше, и поклонников, гораздо больше, и вы должны понять, как все таки это вдохновляет и продуктивность возрастает, когда получаешь приятное сообщение о твоём творчестве. Уйдём с минорный нот.

Что же ждёт, всех, кто будет продолжать читать "Парфюмерную дюймовочку». Факты, мифы, о мире парфюмерии. Мой багаж накопленных знаний. Реальные истории моих покупателей, и мои личные о влияние ароматов. Истории ароматов, их описание.

Как я уже говорила, я пишу посты для работы, поэтому большую часть книги займут они. Рассуждение и моё лич-

ное мнение ни только касаясь ароматов, но и жизни в целом, творчества, и просто наблюдений.

Заранее прошу у всех филологов, и людей не терпящих ошибок в тексте, прощения. Они наверняка, будут и в большом количестве (не смотря на то, что я в школе любила русский язык).

С благодарностью отнесусь, к указанием на ошибки, и исправлю. Это первая нудная глава знакомства, и можно сказать попрошайничества. Без редакции, все как есть. Но я обещаю, скучно только здесь, впереди вас ждёт, только положительные эмоции, и захватывающее приключение в ольфакторный мир наслаждений.

## Глава 2 Первые запахи

С рождения, мы чувствуем самого родного и самого близкого нам человека-запах мамы.

Мы ничего не видим глазками, голоса - для нас все смешанные, но запах мамы, аромат её грудного молока, нас тянет именно к ней. Мы ни с каким другим запахом его не перепутаем.

Вот вам научный пример: если новорожденному дают понюхать две салфетки, одна из которых была в контакте с материнской грудью, а другая — нет, то ребенок повернется к первой салфетке. Этот эксперимент проделан американским исследователем с 10-дневным младенцем. Но рекорд был побит группой исследователей, которые провели тот же эксперимент с 3-дневным новорожденным.

И если описать ассоциацию со словом мама: то это-любовь, забота, нежность.

А если описать ароматными нотками: то это - ваниль, иланг-иланг, сладкий цветочный аромат с восточными мотивами со сливочными и молочными оттенками.

Лично для меня, каким бы парфюмом мама не пользовалась, она пахнет - любовью и этот аромат, хочется слушать и ощущать постоянно.

"Ассоциации(первый запах в жизни)", это одна из первых моих текстовых заметок, о запахах.

Почему мне захотелось начать своё повествование о моих приключениях в мире парфюмерии именно с этого?

Просто так,я бы хотела выразить, свою благодарность человеку, благодаря,которому я появилась на свет. Знакомство с миром,и знакомство с парфюмерными флаконами, многим из нас дала,именно,мама. Девчонками,мы в тихаря брали мамины духи,и брызгались ими перед дискотекой,или свиданием. А первый,наверно,свой парфюмированный дезодорант или одекалон,парнишки получали в подарок от мамы. Да и вообще,когда нам было плохо,тоскливо,или мы ушибали коленку,мы бежали к маме. И ни только мягкое прикосновение нас успокаивало, или ласковый её голос,но и запах. Мамы могут менять ароматы в течении жизни,но каждый из них,сливается с её естественным запахом,её уникальным запахом, к которому хочется возвращаться и возвращаться.

Я крепко обнимаю,того,читателя которому сейчас,возможно,захотелось заплакать,так как мама-божий дар,которым мы не все можем наслаждаться долго,и у кого-то это ангел-хранитель,уже ждёт его в эдемском саду. Придайтесь сейчас практике, воспоминания. Попробуйте описать тот её естественный запах,или возможно,вспомнить название духов,которые у вас ассоциировался с ней.

Сразу переключусь к истории.

На мой парфюмерный островок,пришла женщина. Безумно милая, очаровательная и симпатичная. И я ей была вдвойне рада,так как она пришла во второй раз,что я считаю ма-

ленькой моей победой, как консультанта. Три или четыре года назад, она переболела ковидом, и потеряла обоняние на продолжительный срок. И теперь она вновь начинала свое путешествие в мир парфюмерии. В первый раз, она просто взяла у меня блоттер (специальная плотная бумага, куда наносят духи, или другие парфюмерные композиции). В этот раз она пришла очень подготовленной. Она создала из бумаги и ткани, мини альбомчик, мультифорками они делились, как бы на странички, и были сшиты в ручную. На каждый кусочек ткани, с крышки графина, где находилось парфюмерное масло, я наносила аромат, а внизу подписывала название. Я её прокатила на ольфакторном колесе, по самым ходовым и топовым ароматам. Ольфакторное колесо - так я называю свою технику продаж, когда показываю разные парфюмерные масла, разных направлений: цветочные, альдегидные, древесные, шипровые, фужерные и так далее. И на одном из ароматов она застыла. Она просто принохивалась, и с каждым вдохом и выдохом, глаза её начали блестеть, пока я не поняла, что они наполняются слезами. Я задала свой привычный вопрос: какие ассоциации вызвал у вас аромат? На что она ответила: "Так пах мой папа". После ещё тридцати секунд тишины, она сказала, что его уже давно нет в живых.

"Покупка иногда маленького пробничка духов, бывает не только для того, чтобы воспользоваться им, а чтобы вдохнуть воспоминание. Ощутить ольфакторно какое-то событие, человека или просто время". Что касается, моей поку-

пательницы, мы придались таким же рассуждениям, а позже перешли на мажорные нотки нашего ольфакторного опыта в жизни, и расстались с улыбкой. Она взяла два пробничка, чтобы оценить, подойдут ли ей ароматы. Прихватила свой альбомчик с запахами, и обещала вернуться в мою смену.

## Глава 3 "Конфетки" и блоттеры.

Наверняка многие из вас, гуляя по торговому центру, не раз получали бумажки с ароматом от милых и симпатичных девушек. А вот 17 лет назад, работая в своём первом парфюмерном островке, я не раздавала блоттеры- я призывала поучаствовать в акции: "Купи конфетку за 50 рублей и получи возможность выиграть что-то из косметики или парфюмерии, либо выиграть скидку на их покупку. Это великолепная практика - перестать думать, что о тебе подумают другие, перестать бояться отказа, ведь его ты услышишь чаще, чем согласие. И вот мне 32, я иду на стажировку и понимаю, что передо мной похожая задача - раздача блоттеров. И на стажировке я это делала: рядом была молодая девушка, с которой можно было болтать, и при этом улыбаясь, просто протягивать ароматы - как бы с лёгкостью без принуждения. Но, оставшись, впервые одной среди большого зала ТЦ, у меня задрожали руки. Я не могла себя заставить делать это. Я не хотела даже выходить со своего островка: отодвигать этот вредный комод, слезать с барного стульчика- ведь на нём я чуточку выше. Чтобы вы понимали: мой рост 152см, и среди такого большого пространства я чувствовала себя маленькой девочкой попрошайкой, которой нужно зарабатывать на жизнь. Я решила не выходить с островка, а просто предлагать с места, не вставая. Умом я понимаю, что отказ

- это нормально. И, казалось, я через это уже когда-то проходила. А сейчас я взрослая тётя, у которой двое детей, кредиты, ипотека. Даже не знаю: может, восемь лет, закрытого пространства на меня так повлияли? Было мало общения с людьми. Да, я 8 лет сидела дома - сначала с часто болеющим старшим ребёнком, потом с младшим. Но меня охватывала ярость, когда мне отказывали. В своей тетрадке я делала для себя гневные записульки о тех, кто отказывал, - что потом заставляло меня улыбнуться. Я этим не горжусь - можете забрасать меня гневными отзывами или сделать мне психологический разбор. Я пыталась сама разобраться: что мне мешает? Моя нынешняя работа находится даже не в городе, в котором я живу. Я этих людей больше никогда не увижу, но эти мотивационные реплики меня никак не мотивировали. Хотя я сама всегда брала листовки с рекламой с улыбкой и выбрасывала только дома, я без всякого предубеждения относилась к промоутерам, даже восхищалась их самооценкой и желанием заработать. Сама же в 32 года преодолеть это я не смогла. На островке стоят камеры, и я понимала, что рано или поздно начальница задаст мне вопрос или просто скажет: "Почему я не выполняю эту задачу?" Но я была готова ко всему. Повторюсь: на моей работе не то что больших денег не заработаешь - а как бы в минус не уйти. Поэтому расстаться с этим местом не будет для меня большой потерей. Через три таких смены ко мне пришла идея. Я придумала некую подставку под бумажки, вставила туда листок

с надписью "Кто ты в мире ароматов". 4 блоттера с ароматами - Chanel Mademoiselle, Lanvin Modern Princess, Carolina Herrera Good Girl, Dolce&Gabbana LImperatrice. И когда ко мне подходили люди, я предлагала сыграть в игру: "Узнайте, как к вам должны обращаться на языке ароматов ". Если девушке или женщине нравился какой-то аромат, я говорила: "Вы - Императрица", "Вы - Современная принцесса "" Вы - хорошая девочка ", "Вы - Мадмуазель ". А если никакой, "Вы - женщина загадка ". Мой креатив в этом направлении уже было сложно остановить : через неделю появились ароматопредсказания, потом направление гурманика(то есть ароматы с фруктовыми нотами, ягодными) - "Какой вы фрукт " - и другие идеи. Совесть, что я не раздаю блоттеры, меня продолжала мучить. Каждую смену я корила себя, что опять оказалась слабой и не смогла этого сделать. Вскоре состоялась долгожданная первая встреча с руководительницей. Раннее утром я залезла в интернет и загуглила: какая статистика по продажам, когда раздаёшь блоттеры. Интернет не дал мне этого ответа, но подкинул интересный пост с жаркими комментариями. Девушка в посте из другого города спрашивала: " Почему людям так сложно просто взять эту бумажку? Это моя работа, и она нормальна, как и все другие. Зачем на меня смотреть как на прокажённую, будто я им что-то впариваю?" Три комментария были положительными. "Беру, нравится, понимаю что это ваша работа ". А остальные тьма: "Вы отвратительны. Одна подсунула такую бумажку и началась

аллергия". "Блоттеры раздают с некачественной парфюмерией, с ужасной вонью, что вызывает головную боль. Прекратите это делать!" Кстати, меня тоже посещали мысли: "А что, если я испорчу человеку настроение?" Ведь запахи влияют на человека, а вкусы у всех разные, и первое впечатление может навсегда отбить желание подойти и послушать другие ароматы, которые могли бы понравиться. И вот вечер. Моя очаровательная начальница Светлана пришла. Очень надеюсь, что до конца книги она такой же останется. У меня куча к ней вопросов, которые я записала себе в тетрадь. Но самое важное - признаться, чего я не делаю- успокоить свою совесть- и будь что будет . Надену курточку и поеду домой радоваться опыту , который приобрела. Я начала свою исповедь с вопроса: "А как часто за ваш опыт, раздача блоттеров приводила к покупке?" Получила ответ: «Только два раза, с ароматом Chocolate Greedy от Montale». — Я честно хочу признаться— Я знаю, что ты не раздаёшь блоттеры. Я же всё время наблюдаю за вами по камере. Я Шоне говорю, чтобы она раздавала, так как она вообще ничего не делает. А ты не сидишь на месте, всегда чем-то занята. А тебе совсем сложно?— Да. Не могу я себя сломать, не знаю почему. Не могу — и всё. И, честно, дышать легче стало, уверенности после моего покаяния прибавилось. Не знаю, вернусь ли я самостоятельно к этой попытке ещё раз. Но сейчас в голове много разных ароматических задач, поэтому пока к этому эксперименту возвращаться не буду. А как вы относитесь, когда вам

дают такую бумажку:отказываетесь или берете?И купили бы вы конфетку за 50 рублей?

## Глава 4 Мой первый пост

Сегодня в битве блоттеров участвуют: "Красненькие и сладенькие" Tom Ford "Lost Cherry"&Francis Kurkdjian "Vaccarat Rouge 540".

Tom Ford "Lost Cherry"-сладкая холодная вишенка с поджаренным миндалем. Аромат соблазнения и чарующего флирта. Тёплый и устойчивый шлейф не оставит равнодушным, как мужчину так и женщину, и останется надолго на вашей коже, даже после душа. Пробуждение аппетита гарантировано.

Francis Kurkdjian "Vaccarat Rouge 540"-Яркий и насыщенный, то чего и хочется от жизни. Календарь говорит, что завтра весна, а зима шепчет: "не отпущу". Оттенки серой амбры, еловых смол, кедра и шафран, согреют в эти морозные дни. Окутают в тёплый меховой плед, возле жаркого камина, а издали будет слышен букет чудесных жасминов, подаренный ранее любимым.

Оба аромата в наличии, и ждут именно тебя.

Это не первый мой пост о парфюмерии, но первый пост в группе магазина-островка, куда я вышла в свой первый день.

До этого моего поста были фото графинчиков и пирамида ароматов.

Хотя вот давайте честно: разве по описанию состава духов вы сможете понять, для чего аромат, подойдет ли он вам? Ко-

нечно,если так разобраться, в принципе по тексту,хоть какому, этого не понять. Но какая же скукотища - просто читать пирамиду! Не говорю,что я не указываю в своих постах её - это как бы регламент,- но, честно,я не люблю этого делать.

Ведь на самом деле: что такое пирамида аромата? Это перечисления ингредиентов в аромате. А ведь их по факту больше,и никто не говорит,какую синтетическую нотку в аромат положили,чтобы пахло, например ноткой лимона. В пирамиде чаще указываются те компоненты, которую могут вызвать аллергию; ещё это крутой маркетинговый ход. Но компонентов в ароматической смеси куда больше - и всё покрыто тайной парфюмера и фабрики, которые создают парфюмерные композиции.

Поэтому, когда меня пару раз спрашивали покупатели, что находится в аромате, я отвечала так: главное - как вы сами для себя ощущаете аромат. Да, возможно, если бы покупатель ответил мне ,что у него аллергия на какой-то компонент,я за минуту бы нашла эту пирамиду,и мы во всем разобрались. Но, по правде говоря,мало кто вообще разбирается в парфюмерных нотах,и в том, как эта нотка,в разные промежутки времени раскрывается многочисленными оттенками:от цветочных,до животного звучания.

Миллионы лет назад - это, конечно, шутка

Я просто не помню уже, когда я приобрела наборчик из 30 парфюмерных натуральных нот. И вот самая "очаровательная"(заметили да кавычки?) нотка это - цибет. Для меня она

пахнет, как мой бывший сосед-алкаш, который когда-то забыл, что такое гигиена. Но после многократного "прослушивания" этой нотки я услышала зелёные оттенки.

Этим и прекрасна парфюмерия: она может иметь нотку, отвратительную при разовом "прослушивании", но в аромате, в сочетании с другими аккордами, она раскрывается потрясающе вкусно.

Я безумно хочу разобраться в нотах, хочу вычленять все компоненты парфюмерной композиции, но, даже если я этому научусь, я понимаю, что это не будет стопроцентно точным.

Поэтому, дорогой мой читатель, всегда прислушивайся к своим ощущениям. Можно пробовать выбирать аромат по пирамиде, но знай, что это только маленькая и сочная выжимка - как трейлер к кинофильму и инструкция противопоказаний.

## Глава 5 Главный читатель

" Я открыла новое ощущение мира - ощущение через ароматы.

Обоняние отключить невозможно. Мы может закрыть глаза, чтобы не видеть не приятного нам человека.

Включить громко музыку в наушниках, чтобы не слышать, что говорят люди в транспорте, отключиться от мира. Но обоняние - не отключить.

Мы можем попробовать заткнуть нос, но долго ли сможем так ходить, дышать?

Чем больше я смотрю мастер-классы про аромапсихологию, парфюмерию - тем больше, понимаю насколько мир ароматов, запахов прекрасен - а что самое интересное, я действительно вижу логическое! объяснение тому, что ароматы способны управлять вниманием людей, настроением, самоощущением".(07.05.2020)

Ещё одни мысли в группе,которая на сегодняшний день активна. Хотя с тех пор,как я начала вести каналы-магазина,времени на своё вообще не осталось.

Но это не первая моя попытка вести соцсети на парфюмерные темы. Самая первая попытка произошла ещё в лохматом 2018 году. Но я её бросила без попыток писать там вновь - просто потому,что там больше работы журналиста. Хотя, по правде говоря, я просто искала в интернете ,ответа

на вопросы, которые возникали у меня в голове.

Позже, когда я начала больше слушать людей, которые действительно занимаются парфюмерией - экспертов, русских парфюмеров - многие найденные мысли были ошибочными.

И хочу предупредить, и тебя, мой дорогой читатель: всё, что тут будет написано, не является истиной в последней инстанции. Это мой опыт, это моя насмотренность, многочисленные часы чтения книг, просмотров интервью, двухчасовых мастер-классов от русских парфюмеров, чьи имена я назову в других главах и перечислю в конце книги.

Но к чему всё это? К тому, что в двадцать первом веке чтение длинных мыслей и постов никому не заходит. Людям нужны красивые картинки с минимумом слов, видеоролики не больше тридцати секунд.

Сейчас в группе-магазина 59 подписчика, как думаете, сколько из них действительно читают то, что я пишу? Ноль. Ноль! Мои близкие люди, которые ставят лайки, даже руководительница не читает их. По началу она читала и даже сказала, что её друзья начали читать и интересовались, кто сейчас ведёт группу: "Очень классно написано!" Но мой полет души раскачивался, и текст удлинялся, поэтому сейчас я на девяносто девять процентов, уверена, что никто не читает.

Когда на протяжении долгого времени я вела собственные группы, меня не сильно заботили лайки и подписки - я

делала это исключительно для себя. Также как, и сейчас: я смотрю, сколько людей уже прочитало мои попытки творчества, и только семь отзывов из семи тысяч прочтений, может, и меньше - сужу просто по балловой программе.

Почему сейчас меня начало это задевать? Почему сейчас это стало бить по моему неокрепшему творческому эго? Просто потому, что, блин, я кайфую от того, что делаю. Мне нравятся темы, о которых я пишу. Мне нравится углубляться, искать больше информации пропускать ее через мясорубку своего виденья, своих выверенных слов и комментариев.

Я - свой главный подписчик и фанат своих групп. Я делаю то, что мне самой было бы интересно читать. Это тот формат, который я нигде не смогла найти, - и начала писать свой. Я слышала, что многие писатели, начинали писать то, что сами не смогли найти уже в изданных книгах. Например, моё законченное произведение "Идеальная прилюдия": там я сочетала свою любовь к ароматам и любовь к эротической прозе. И я бы такую книгу, хотела видеть на своей книжной полке.

Но все же мнение других людей - других писателей или читателей - творческому человеку необходимо. Это источник вдохновения. Это дрова для творческого пламени.

Сейчас ощущение, что ты на прекрасном необитаемом острове: да тебе, классно - море, фрукты рекой, наслаждение рассветом и закатом. Для тебя все - наслаждение и эйфория.

Но в какой-то момент, ты понимаешь, что этот рай в одиночку не так уж и прекрасен. Ты перестаёшь получать этот дофамин от нахождения там - просто потому, что тебе не с кем всю эту красоту обсудить.

В какой то момент я была рада тишине, ведь я не получала и негативных откликов. Но сейчас, видать, я утомилась. Я жажду общения. Я даже готова к критике, чтобы понять, куда расти, что изменить. Не такой, конечно, которая выстрелит мне в лоб, чтобы я бросила писать или долго приходила в себя, - но хоть что-нибудь.

И если твои глазки дошли до этих строк, мой долгажданный читатель, и не устали считать грамматические и прочие ошибки в тексте, оставь пару слов своего мнения о прочитанном. Или просто напиши, с какой мыслью ты согласен, или что мне в составлений метафор нужно подкачаться. Или дай совет, как справляться с этим голодом "невнимания и тишины" и просто писать. А ведь я буду это делать, - я останусь своим самым преданным поклонником.

## Глава 6 Три в одном

Видеореклама о парфюмерии - как искусство.

Реклама о парфюмерии меня всегда завораживала. Парфюмерия - это индивидуальные ощущения, набор ассоциаций связанных с разными органами чувств.

И это очень трудная работа - переложить всё это в видеоролик, когда зритель не может почувствовать запах, а может только вообразить. Проникнуться этой маленькой историей, попробовать прочувствовать ощущения героя рекламного ролика: романтизм, страсть, нежность.

Теперь, когда я глубоко начала погружаться в аромир, я начинаю будто читать рекламу.

Например: краски рекламы - белые, розовые, красные(фон рекламы). Девушка бежит по цветочным полям в воздушном белом сарафанчике. Потом лежит на яркой зелёной травке и прикасается носиком к нежному маленькому цветку. Музыка в рекламе мелодичная, спокойная.

Если перевести эту рекламу, то парфюм, который рекламируется, скорее всего цветочного направления.

Девушка в таком аромате чувствует себя лёгкой, свободной, готовой к приключениям и романтическим порывам души. Раскрывается её внутреннее женское, природное начало. Ей не хочется в этом аромате покорять мегаполис и своим образом повергать всех мужчин на повал. Она в гармо-

нии с природой и собой. Она любит себя, наслаждается миром. Останавливает время, не думая о проблемах и далеко идущих планах. Ей комфортно здесь и сейчас.

Одеть такой аромат можно: на прогулку, на встречу с друзьями, в путешествие.

Наряды которые, хорошо подойдут к аромату, - разумеется тот, что в рекламе, или любые другие платья и сарафаны, которые слегка подчеркнут всё то, что подарила вам природа. Такие вещи, в которых максимально комфортно, свободно, - из лёгкой ткани.

А время года: конечно же, лето или период весны, когда уже практически все цветочки распустились.

Рекламщики стараются подобрать видеоряд для всех, но насколько это совпадет с вашими ощущениями от аромата, никто не знает- они у всех индивидуальны. На рекламу ориентироваться можно, но выбирать нужно сердцем.

"Реклама - это сказка, в которую люди сами хотят верить" ...Но парфюмерия - настоящая магия, а видеоролики о ароматах - это маленькое искусство, попытка визуализировать эту магию.(20.05.2020)

Сначала я думала, делиться только историями с моей работы, постами, которые публикую для неё. Но, как я уже говорила, я - самый свой преданный читатель своих текстов: окунувшись в свое прежнее творение, я по - прежнему нахожу его интересным для себя. И, быть может, это покажется, интересным и вам.

Раз уж речь зашла о рекламе духов, то сейчас она не так актуальна, ведь рынок парфюмерии сейчас штурмуют новые бренды, которую именуют нишевыми. Что такое нишевый бренд? Чем его ароматы отличаются от люксовых? И сразу поделюсь определением крафтовой(инди)парфюмерией.

Начнём с привычного, все знакомого люксового сегмента парфюмерии.

Люксовые бренды - это те марки, которыми чаще всего заполнены полки магазинов,

таких, как "Л'Этуаль", "Золотое Яблоко", "Рив Гош".

Среди них: Chanel, Dior, Dolce&Gabbana, Paco Rabanne, Armani и другие.

Все бренды узнаваемы, на слуху.

У них большая история, и устойчивая репутация.

Высокое качество композиций.

Ассортимент этих брендов, а точнее ароматы, ориентированы на массового покупателя - их выбирают большинство.

Цена выше средней, хотя это не всегда является определяющим признаком.

Кроме того, такие бренды проводят масштабные рекламные кампании.

И о чем следует сказать в масс-маркетах, вы не встретите оригинального аромата.

Нишевые ароматы.

Самые популярные его представители бренды: Tom Ford, Kurkdjian, Ex Nihilo, Escentric Molecules, Tiziana Terenzi и

многие другие. Нишевых брендов сейчас становится больше, чем люкса. Хотя тут знатоки, меня могут поправить. И многие бренды могут в скором времени войти в большой конгломерат, и тогда их статус изменится.

Качество также на высоте. При чём сырьё, чаще всего из дорогих натуральных ингредиентов.

Доступность ограничена, хотя сейчас многие бренды также можно встретить на соседней полке с люксом.

Цена, повторюсь, не всегда, бывает выше люксового сегмента.

Композиции более сложные, и чаще всего оказываю абсолютное разное впечатление на большинство покупателей. Кто-то упивается восторгом, а кто-то полным отвращением.

Отсутствие прямой рекламы.

Авторство парфюмера выходит на первый план, когда в люксе это бывает даже анонимно.

Крафтовая(инди)парфюмерия.

«Инди» происходит от английского слова independent («независимый»)

Свободные художники, которых не ограничивает IFRA(со списком требований к качеству, и регламенту создания парфюмерных композиций).

Из-за малых тиражей, высокая стоимость.

Отсутствие рекламы.

Авторство во главе, чаще парфюмеры самоучки.

Ароматы не для всех.

О качестве сложно говорить, так как большинство парфюмеров без специального образования.

В эту область я окунулась, когда задалась поиском русских парфюмеров.

Да, у нас практически нет фабрик, и ограничена доступность к сырью, но я не хотела верить, что у нас нет самородков, которые не создают свои собственные духи, - пусть даже у себя дома, на кухне.

Сейчас я собираю по крупицам информацию о каждого таком кудеснике - волшебнике, творца.

Для этого я даже создала отдельную группу во "ВКонтакте". И вообще, я хочу связать свою жизнь с ними.

А теперь перейду сразу к первому посту в своей группе - Aromarassh:

AromaRassh - верю, что это название моего парфюмерного салона в ближайшем будущем (хоть я и не оформляла патент на название, но знайте: кто скопирует его, я все равно смогу придумать что-то круче).

Это страничка моих потенциальных деятелей парфюмерного искусства, чье творчество (парфюмерия и все, что связано с ароматами) будет представлено в моем салоне.

Это также страничка моих впечатлений о парфюмерных композициях: моя субъективная оценка, "мой черновик продаж", мое виденье - как я могу описать аромат и помочь клиентам добиться с помощью парфюма поставленных целей. Я хочу рассказать, что ароматные жидкости во флаконе,

могут ни только изменить настроение того,кто ими пользуется,но и влиять на окружающих, а если позволите - даже на жизнь,самоощущение человека, который наносит на себя ту или иную эссенцию.

У меня есть личный блог - исследования аромира. aroma.v\_v\_cube В нём публикуется все, что связано с такими темами: #парфюмерия #аромир #эфирныемасла #запахи #обоняние и многое другое. Это мой собственный путь, который в итоге выведет меня на дорогу открытия собственного магазина(или магазинов) русской парфюмерии.

Этот пост опубликован за месяц до того,как после долгого ожидания и поисков, я наконец нашла работу - только по выходным ,и связанную с миром ароматов.

# Глава 7 Аромадневник 0.1

У меня есть не только "Аромадневник" в социальных сетях ([https://vk.ru/aromav\\_v\\_cube](https://vk.ru/aromav_v_cube)), но и бумажный - с сочными лимончиками на обложке. Туда я записываю свои ощущения по всем ароматам, который услышал мой носик. Правда, на работу я его ещё ни разу не брала. Ароматов так много, что не получается глубоко прислушаться к каждому. Разобрать его по кусочкам и войти в медитативное состояние - сконцентрироваться только на своих ощущениях, ассоциациях и образах, которые приходят в голову.

Но если мне нужно написать пост о духах, которые есть в нашем островке, в помощь мне - Алиса: она быстро "шушршит" по всем сайтам, где что-либо написано о нужном мне аромате. Находит мне: его краткую историю, пирамиду, для кого подходит, и какое ощущение передаёт большинству людей. Я не переписываюсь все подряд, а выбираю факты и "сухую" пирамиду (обязательно прочтите про неё главу, если не читали). Стараюсь пропустить это через свой фильтр "ощущений", и понять, совпадают ли мои ощущения с тем, как аромат воспринимает большинство. Если нет - передаю разные мнения: своё и чужое, а ещё иногда добавляю отзывы своих покупателей.

Вы можете сразу зайти на сайт, где я все публикую, или искать здесь: глава "Аромадневник" будет повторяться.

Но, как я уже упоминала, Алисой, я не всегда пользуюсь. Есть формат, где только я - только мои чувства. Подглядываю на "Фрагрантику" (самый популярный сайт о парфюмерии), чтобы сравнить свои ольфакторные способности, по нахождению нот, и только.

В этой главе, я поделюсь записями из личного "Ароматного дневника" моей группы.

Весна для меня - это мой Новый Год. Я выхожу из зимней спячки, пробуждаюсь, подводжу итоги прошлого года и оглядываюсь на пройденное, так как именно в начале марта у меня день рождения.

Весна для меня - это и перемены, и цели, и надежда...

В эту весну я хочу войти полной энергии и продуктивности, уверенной и творческой. И ещё - с большой любовью к себе, с умением быть наедине с собой, с лёгкой романтикой внутри.

Я долго думала, какой аромат мне подойдёт для этого настроения. Но он пришёл ко мне сам: на мой парфюмерный островок на работе приехал новый аромат. Сам по себе он не новинка - его выпустили в 2020 году, его создатель Квентин Бишем.

Последним творением парфюмера был "Ganymede" Marc-Antoine Varrois про которого было опубликовано много постов разных аромаэкспертов. В древесно-пряной аромат я тоже влюбилась, но для меня он под определенное состояние, под определённый образ одежды: чёрная пачка юб-

ка, чёрный лонгслив, с маленьким вырезом на груди, чёрный кожаные сапоги,и самое важное,чёрная кожаная косуха.

А вот в аромат весны "Bois Imperial Essential Parfums"("Императорский лес ") в нем скрыты все мои желания. Сами нотки деревяшек-это всегда про структурность, которой мне не хватает. Такие ароматы для работы,организованности,и целеустремленности.

Если взять сам образ леса - это как раз про уединение, про природу,про отношение с самим собой,про гармонию.

Цитрусовые отголоски меня настраивают на пробуждение и энергию.

Свежесть - это начало,это новый этап.

И весь этот аромат,это композиция искусства,творчества - это то,чему мне хочется отдаться.

Этот аромат будто собирает воедино всё, что мне важно, - как триптих, как у Босха,где каждая часть говорит о своём, только с позитивными символизмами. Правая сторона: цитрусовое солнце,которое бросает лучики,на тот мой вредный деревянный камод на работе,который мне тяжело двигать. Но за которым я собираю много заказов.

В другой части,все на той же правой стороне : я с покупателями,совершаю наше совместное путешествие по флаконном на стеллажах моего парфюмерного островка.

Уходящие покупатели, с улыбкой на лице,в правой руке подарочным пакетом с покупкой,и в левой шоколадкой,как поощрительный комплимент мне за хороший подбор пар-

фюмерного гардероба, который изменит их жизнь.

И ещё рисунок, где я просто наслаждаюсь местом своей работы, делаю дегустации новинок ароматов, или навожу порядок.

Левая сторона : там моя атмосфера - хюгге с семьёй, родными и подругой. Там я готовлю аппетитное рагу, и вдыхаю ароматы специй.

Совместные прогулки с двумя моими мальчишками, которые веселятся и обходят лужи, а я не отпуская руки любимого обхожу реки растаявшего снега, обсуждаю, что мы приготовим на ужин.

Душевные разговоры на кухне с подругой за кружечкой чая.

Выходные встречи с бабушками, дедушками.

И просто просмотр мультика с попкорном, где я, двое моих сыновей, и муж, помещаемся на одной кровати, счастливые и благодарные, за то, что мы есть друг у друга.

Центральная картина: там только я. Я в уютном кресле, пишу посты, или книгу. Я в тёплой ванной, придумываю очередную творческую идею. Я на йоге, медитирую и выполняю асаны, и благодарю свое тело за крепкое здоровье.

Аромат весны - это мой баланс, совместить три разные картины моей жизни в одном. Ничто так не отражает идею гармонии, как сама природа, и "Императорский лес" - это возможность найти эту гармонию, в быстротекущей жизни городского жителя.

(Мой аромат "Весны-2026/март)

Пудровый, бархатистый, в меру сладкий.

Это про время, проведённое с семьёй, это про то, что все будет хорошо, это аромат про силу наблюдателя.

Я наношу его, когда мы с моей семьёй идём все вчетвером на прогулку, на семейный праздник. Это про то, как сильно я нуждалась в материнском спокойствии, когда моему малышу делали наркоз. Это про проживание размолвки с любимым, и материнским одиночеством, когда нет ни сил, ни возможности плакать, и лучше вернуться к себе, к выбору быть счастливым, потому что счастье в нас самих - никто и никогда не сможет нас сделать счастливыми, только мы сами, это выбор и привычка.

Это про хюгге, уют, про тёплый летний ветерок, про нежные розовые облака и оранжевое закатное небо. Про плюшевую кофточку, про пушистые кудрявые волосы. Про свободу дышать и наслаждаться даром ощущать миг всеми органами чувств.

Так я проживаю аромат "New moon", который однажды заказала в [perfume-project.com](http://perfume-project.com)

Может срок годности у него уже вышел, но композиция пахнет по прежнему прекрасно, и им я ещё пользуюсь, наношу только на одежду.

Для меня нет времени года для него, или времени суток - он якорный аромат для семейного праздника, семейных походов, и силы, когда важно вернуть себе опору, и быть про-

сто наблюдателем жизни,ведь человек не может все контролировать...

Я уже не найду его на сайте ,не смогу рассказать пирамиду аромата,к сожалению. Но я знаю,где можно будет попросить повторить аромат.

Perfume-project.com- спасибо за это пудровое мягкое волшебство во флаконе.

(Пост 23.01.2026)

Ещё один пост о любимчике русского бренда "Siordia" аромат "Pop-art".

Для меня по внутреннему ощущению, напоминает мой любимый "Tender"Chanel и немного второго моего фаворита "Escentric 02 от Escentric Molecules ". Схожесть пирамид,мускус от Chanel, амбра у Molecules. Но "Pop art" не напоминает ни микс этих ароматов,ни копии. Скорее в "Pop art"я вхожу в такое же игривое состояние уверенности в себе . Мне хочется творить, ощущать жизнь во всех её красках. Быть немножко сумасшедшей,лёгкой. И возможно, вдыхание этого аромата произвело на меня такое впечатление, что пришла в голову идея о 32 постах за 19 часов.

Пирамида аромата: лайм, грейпфрут, перец,базилик,листья томата,малина,мускус,карамель и амброксан.

Парфюмер:Екатерина Сиордия.

Год создания:2020.

# Глава 8 Якорный и ДНК - аромат

Аромат - якорь - это тот аромат, который вас и других наталкивает на ассоциацию с чем то определённым и настраивающему на нужный лад, из-за того, что вы многократно используете определённый парфюм в одних и тех же ситуациях.

Пример: вы подобрали аромат, вызывающий у вас ощущение подъёма энергии.

В этом аромате хочется свернуть горы работы, которую на вас взвалил начальник.

Пользуетесь этим ароматом только когда, возникают сложные задачи. Когда кажется, что задача легко выполнима, пользуетесь другим парфюмом.

Неоднократное повторение, в "День Икс": когда гора большая, а сил нет, начинается ?магия "якорного аромата"?. Рефлекс от повторения начинает работать, и с нанесением аромата силы приходят.

Якорные парфюмы можно завести под разные сферы жизни: отдых, любовь, дружба, творчество.

Для бодрости часто подходят цитрусовые нотки (лимон, бергамот, апельсиновый цвет), для расслабления - лаванда, иланг-иланг, можжевельник, для креативности - корица, эвкалипт, розовый перец.

Составляйте списки, для каких задач вам нужны силы или

особое настроение, подумайте о нотках, которые вам придадут нужный эффект, и начинайте свой "якорный эксперимент".

ДНК-аромат.

Так я называю ароматы, которые на протяжении долгих лет радуют тебя. Тот аромат, с которым у других возникает ассоциация с тобой. ДНК - аромат, это когда люди по запаху понимают, что здесь были вы. Такой аромат может быть один, а может быть несколько. Это те самые нотки, которые не вытесняют даже новые любимчики.

Например в 2020 году, в моем арсенале ДНК появился новый фаворит "Escentric 02 от Escentric Molecules" от парфюмера Геза Шон. Хотя с 2010 года им был "Chanel chance tender", у своей подруги именно с этим ароматом я у неё ассоциируюсь. Но я не отказалась от "Chanel". Периодически я все равно беру копию этого аромата. А недавно я вспомнила забытый эликсир радости и эйфории школьных лет, "Sunset Heat" от Escada. К сожалению, именно этот аромата больше не выпускают. Но я нашла похожее звучание у "Escada" - "Rockin' Rio".

Я вспомнила их, когда заболела в прошлом году. Еще в 9 классе, одноклассница Катя, видя мою влюбленность в её аромат, отдала мне целых 20 мл. этого счастья. Сколькл сил он мне тогда придавал! Когда я в очередной раз лежала в постеле с насморком и ангиной, вместо парты, я брызгала это сладкое волшебство на свою пижамку. Даже насморк не мог

мне помешать наслаждаться этим ароматом. Казалось бы, такая маленькая деталь, влияет только на настроение, но хорошее настроение и правда прибавляет сил для выздоровления.

Если такого постоянного аромата нет, ничего страшного, он вас обязательно найдёт, нужно просто не переставать его искать.

Мой ДНК, моя любовь с 2010 года.

С этим ароматом меня познакомила моя тётя. 16 лет я люблю этот аромат, но так ни разу не приобрела себе полноразмерный флакон этого чуда. Последняя моя покупка была большой набор пробников из 84 ароматов от бренда "Armelle". Из них есть копия моего любимого аромата "Chanel Tender". И вот третью ночь подряд, перед сном я наношу на запястье и зону декольте маленькие капельки этого цветочно-фруктового наслаждения, и засыпаю сладким сном. Да, я чуточку Мерлин Монро, я периодически практикую нанесение аромата перед сном. И могу сказать, что такой ритуал, приносит на рассвете свои плоды. После пробуждения - я чувствую себя вдохновленной, лёгкой, сильной и благодарной миру, просто за то, что солнце встало, и я могу ощущать этот мир всеми органами чувств.

Chance Eau Tendre Chanel — это аромат для женщин, он принадлежит к группе цветочные фруктовые. Chance Eau Tendre выпущен в 2010 году. Парфюмер: Jacques Polge. Верхние ноты: Айва и Грейпфрут; средние ноты: Гиацинт и Жас-

мин; базовые ноты: Мускус, Ирис, Вирджинский кедр и Амбра.

Спасибо, что дочитал до этих строк. Не держи свои мысли, по поводу прочтенного отрывка внутри, выплесни их в комментариях. Мысленно, обнимаю всех, кто это уже сделал. Ваши отзывы - бальзам на мою душу, что все это я делаю не зря.

## Глава 9 Я - плохой продавец.

Я - плохой продавец. Я не хочу продавать ради процента. Если я вижу, что человек сомневается в покупке аромата, я не буду его убеждать купить большой объём, хотя это увеличивает чек, а это влияет на мою зарплату. Я предложу человеку пробник: чтобы он оценил качество наших парфюмерных масел, послушал, как аромат будет звучать на его коже, будет меняться в разную погоду, и время суток, даже в разное настроение. Я не хочу делать большие чеки, чтобы потом флакон духов пылился на полке. Мне важно, чтобы человек ушёл с улыбкой, благодарностью и вернулся. Чтобы ни в каком случае у него не было ощущений, что ему впарили, впехнули, или умело сманипулировали на спонтанную покупку.

Мне важно, чтобы человек прочувствовал, как запахи влияют на него, прислушался к своим ощущениям и поделился ассоциациями - тем, как аромат отзывается в нём.

Я не буду монотонным продавцом, с успокаивающим голосом. Я - живая, рассказываю свои примеры, могу засмеяться, пошутить, сделать комплимент, и он будет не выдуманным, а искренним. Мне не жалко времени на людей, выслушивая их истории, их мысли, и пусть даже они ничего не купят, но они подарят мне свою историю. Я как бармен - психолог, который хочет разлить жидкость, которая принесёт или уверенность в себе, или романтическое настроение, или

просто аромат, который навеивает на воспоминания от которых хочется плакать, и я готова все это выслушать, поддержать, дать совет, и не настаивать на ещё одном флаконе, о котором человек пожалеет утром.

Меня не очень - то и обучали продажам в парфюмерии, я самоучка. Я посвятила 8 лет этому, но при этом похвастаться большим объёмом продаж, или большим потоком постоянных покупателей, я не могу. И от этого у меня появляется зависть к успехам моих коллег. И я себя уговариваю: это же общее дело. Довольный клиент коллеги может потом прийти ко мне или привести знакомых. Но это успокаивает ненадолго.

Одна часть меня, думает придти в смену своей успешной коллеги, и поучиться, посмотреть, а другая сопротивляется, и вообще думает, да я и не хочу быть продавцом. Я вижу свой парфюмерный бутик, где человек платит за погружение в мир ароматов: мы подбираем нужный парфюм под задачи, стиль, состояние, рассказываем истории аромата, даём время раскрыться аромату. Я провожу лекции - что аромат, это не просто про вкусно пахнуть, а что он может быть инструментом влияния на себя и окружающих. Пространство, где мы выбираем кому флакон, действительно принесёт радость, - чтобы он не просто будет стоять на полке, а будет жить вместе с человеком. Да, там будут продажи "волшебства во флаконе", но это не будет основной задачей, это как хорошее дополнение, к тому, в каком воодушевлении, выйдет

из моего "ароматного уголка" покупатель.

А ты, мой дорогой читатель, заплатил бы за эмоции, истории и ощущения, или тебе проще взять флакон "по шаблону"?

Может, моя исповедь сейчас выглядит, как зависть и предвзвешенности, к другим консультантам, у которых просто лучше продажи. Все мы немного двигаемся по шаблону, но мне не доставляет удовольствия продажи, когда покупатель только купил, что хотел, не попробовав открыть для себя парочку новинок, который ни разу не улыбнулся, а просто заплатил за товар.

Каждого покупателя, даже без настроения, которому ничего не понравилось и который ничего не купил, я благодарю за опыт, который я с ним приобретаю. У меня не возникает раздражений или негатива за потраченное время, за упущенных покупателей, для меня каждый гость ценен. Ко всем я отношусь, как к героям, моего будущего рассказа. Они меня и вдохновляют писать.

# Глава 10 Термины/ кофе/благодарность.

Ингредиенты парфюма называют нотами, сам парфюм - это композиция, (аналогия с музыкой)отсюда и слушать аромат,а не нюхать. Согласитесь, так даже красивее звучит.

Давным - давно, в больших парфюмерных магазинчиках,рядом с ароматами всегда стояли зерна кофе, чтобы сбросить ощущение одного аромата ,и переключиться на другое. Но как оказалось,такой подход не совсем правильный. Так как кофе - это тоже нотка,и мы можем спутать наши рецепторы.

Поэтому если вы запланировали у нас продолжительную дегустацию насыщенных и сочных масел, прихватите бутылочку воды.

Именно глоток воды обновляет наши рецепторы, и позволяет прослушать как можно больше аромашедевров.

Вы прочитали пост,который я публиковала как для магазина, так и для своих групп. Возможно,вы будете следовать этому совету,а возможно,как и мои покупатели,все равно будете сбивать обоняние после прослушивания пары-тройки парфюмерных композиций зернами кофе.

Я рассказываю своим покупателям эту историю,или даю её как совет парфюмеров,ни к чему не принуждаю. Всё же

покупка аромата должна происходить в лёгкости, должно остаться послевкусие радости, и некоего вдохновения, те кто практикует йогу и медитацию, сейчас меня поймут, это как чувство гармонии с самим собой.

Но была у меня очень милая ситуация с покупателями, которые не слушали кофе, чтобы сбросить предыдущие запахи, и не пили воду.

Мама и взрослая дочка, спросили про объявление на витрине об акции на автопарфюмы, но я их увлекла в ольфакторное путешествие по ароматам для себя. У мамы оказался носик очень натренированным к разным запахам, она слушала один аромат за другим, и у неё ничего не смешивалось. А дочка перестала различать ароматы раньше, и чтобы дать своим рецепторам отдых, и перестать чувствовать все запахи сразу, обновить так сказать ощущение, она уткнулась в мамино плечо, и начала вдыхать аромат её куртки, потом её волос. Мама купила взрослой дочке, пробнички духи, и пустой флакончик, который та захотела. Дочка сказала на это: "Спасибо мамулечка. Отдам после зарплаты". На что мама ласково, исподлобья посмотрела на неё.

Это мама с дочкой были точь-в-точь как мы с моей. Подарки от родных мы должны принимать с благодарностью, ведь это также приносит им радость, ощущение значимости, важности. Конечно, они и так это понимают и чувствуют, но когда мы или нам что-то дарят, это приносит двойное удовольствие. А для матерей, или бабушек, это особенно важно.

Продолжая тему дарения,хочу добавить мысли о том, как важно благодарить,людей, которые действительно любят свою профессию,или если и не любят, все же на сто процентов отдаются ей.

Пока я была целыми днями с моими детьми,мой круг общения был очень узок. Я стала более чуткой и благодарной, к любому продавцу, врачу,дворнику, любому человеку, в котором видела отдачу своему делу и улыбку.

У меня есть свой ритуал благодарности:шоколадка. Я дарю её после каждого теплого чувства от встречи с людьми, которые оказали мне услугу, с полной отдачей, с улыбкой,и желанием помочь. Первый опыт такого подарка у меня случился в больнице, в гардеробе. Одна пожилая женщина, на протяжении недели,пока я ходила на процедуры брала у меня пуховик,с очень грустным, усталым видом,хотя рабочий день только начинался. Многим людям кажется,что их профессия пуста, не приносит большой пользы, но как говорится в детском стишке:"Всё профессии важны - все профессии нужны". И наблюдая за этой грустной женщиной, в предпоследний день своего похода в больницу, я дала ей шоколадку.

- Это мне?За что? - в глазах женщины было одновременно и удивление,и даже испуг.

- За вашу работу,и чтобы вы улыбались.

В грустных глазах проблеснул огонёк,и я наконец увидела у неё улыбку.

На следующий день,она мне уже улыбалась, а когда я за-

бирала свою куртку, протянула подарочный пакетик, в котором был набор масок для лица. Вот этого поворота я, конечно, не ожидала.

Потом я благодарилась врачам, двух моих любимых продавцов мяса, начальника моего мужа, и дворника, за то, что у нас всегда чистый двор, зимой есть очищенные дорожки, чтобы не скользить, а с приходом весны, нет озёр из луж.

А когда я, как консультант по парфюмерии впервые получила сладкую благодарность, я почти расплакалась. Девушка в первый свой визит, не купила аромат, но поделилась своей ароматной историей, и проблемой в этом плане. Милая беседа закончилась взаимными подписками на страничке друг друга, комментариями поддержки. Во второй её визит мы смогли выбрать для неё духи, благодаря которым она почувствовала себя роскошной, желанной и готовой, чтобы мужчины сворачивали головы в её сторону. После оплаты она протянула мне два очень вкусных пирожных. Пока в копилке сладких благодарностей у меня ещё две истории, но о них, может быть, позже.

Я же не останавливаюсь на шоколадных спасибо, ведь этот маленький ритуал, доставляет мне большую радость.

# Глава 11 Аромадневник 0.2

В этой главе я хочу рассказать, как я собираю пазл из своих ощущений, дополняя фактами из интернета, для написания постов.

Мои самые основные шаги для полного погружения в аромат - вне зависимости от того, делаю я это для себя или для работы. Я стараюсь проводить дегустацию утром, ведь обоняние ещё свежее. Если на работе - то в те часы, когда покупателей мало; если дома - то когда домашние ещё спят и никто меня не отвлекает. Передо мной обязательно стакан воды: это помогает моим рецепторам "перезагружаться" (это важно - между ароматами нужно давать носу паузу). И, конечно, под рукой аромадневник, или телефон, куда я пишу все заметки.

Сначала это просто наброски слов: "сладкий", "свежий" - или первая ассоциация, которая приходит в голову. Позже я ныряю глубже, и стараюсь уловить знакомые мне нотки. Самые любимые и легко узнаваемые для меня: сладкий, кофейно-миндальный аромат бобов тонка (это тёплые, сливочные ноты, которые часто дают ощущение уюта); нежные, "обнимающие" оттенки иланг-иланг (для меня они пахнут, как крем для тела); ирис - для меня это красные сочные помидорки на грядках у бабушки Лиды (знаю, звучит неожиданно, но именно так мой нос "считывает" эту пудровую ноту), а бывает, что и аромат лака для ногтей.

Для постов мне чаще всего мне интересно передать аромат, не только через свои ощущения, но через контекст: чем бренд вдохновился для создания именно такого запаха, какое состояние хотел вызвать парфюмер, изготавливая эту композицию. И тут на помощь идёт интернет.

В начале моей первой рубрикой были ароматы "звёзд". Публичные люди редко об этом говорят, и найти информацию о том, каким парфюмом пользуется знаменитость, сложно, но что-то раскопать все же удалось. Первые мои публикации вышли под название "С какой знаменитостью у вас общий вкус на аромат?"

Рианна-певица, дизайнер, продюсер, актриса. Девушка, о которой многие говорят, что она пахнет, как ангел, имеет в своём парфюмерном гардеробе Dior "Jadore". Главным парфюмером, создавшим аромат, была Калис Беккер (Калиса Борисовна Асанчеева-Беккер). Идея пришла к Калис во время посещения Эрмитажа: её вдохновили роскошные букеты, которые изображали на своих полотнах живописцы фламандской школы.

(Краткая справка: Цветочно-фруктовый/женский/Выпущен в 1999г. /Парфюмер: Calice Becker).

А теперь - чуточку моего мнения о "J'ador". Для меня это прохладная любовь, или любовь Снежной королевы. Возможно, это влияние ассоциаций. Я помню рекламу с Шарлиз Теронн; хоть в рекламе действие происходит в "горячих источниках", сама актриса вызывает у меня воспоминание о

её роли "Снежная королевы". И аромат для моего обоняния, больше с холодком, нежели тёплый и горячий. Чистый, как белые облака, при этом без стереотипного намёка на запах стирального порошка или мыла. "J'adore" давно причислен к классическим, поэтому в воображении рисуется образ статуса и элегантность, а не флирта и юности.

Приянка Чопа: индийская актриса, фотомодель и певица отдаёт свой выбор – Donna Eau de parfum Trussardi. Парфюмеру была поставлена задача — создать аромат для деловой женщины, который подчёркивал бы её уверенность, ухоженность, индивидуальность и женственность. Является фланкером (версия-продолжение) популярных одноимённых духов выпуска 1994 года.

(Краткая справка: Восточно-цветочный/женский/Выпущен в 2011 г. / Парфюмер: Nathalie Lorson.)

С этой композицией у меня связана своя история. Оригинальный полноразмерный флакончик "Trussardi" был самым первым в моей коллекции. Он был подарком, от моей мамы. Сейчас я думаю, что маме он больше подходил, чем мне. И спустя несколько десятков лет, он не вызывает у меня ассоциаций со мной - он вызывает все равно образ моей мамы. Будто она рядом, где бы я не находилась. В первые рабочие дни, когда тело ощущало себя как на электрическом стуле из-за волнения, когда накатывала тревога за детей, которых впервые я оставляла на такое длительное время, и страх перед покупателями, (ведь я давно не общалась, с та-

ким количеством людей - последние восемь лет я была с детками), я нанесла капельку этого аромата на спонжик в аромакулоне (небольшой кулон-аппликатор, куда модно нанести каплю парфюма). Он напоминал мне мамин запах, её поддержку, её присутствие рядом. Он меня успокаивал и словно шептал: "Всё хорошо".

Хейли Бибер - модель, инфлюенсер многих брендов, и жена Джастина Бибера, поклонница Ex Nihilo Fleur Narcotique. Вдохновением для создания этого аромата стал эпизод из фильма «Казино Рояль» с участием Евы Грин. В одном из эпизодов она была одета в роскошное фиолетовое платье с вырезом на спине и поцеловала Джеймса Бонда. Квентин Биш (парфюмер) понял, что может охарактеризовать образ этой девушки в виде парфюма.

(Краткая справка: Фруктово-цветочный/унисекс/Выпущен в 2014г/ Парфюмер: Quentin Bisch.)

Копию этого парфюма нам с мужем также подарила мама на Новый год. Он был шикарен и на мне, и на любимом. Он меня бодрил: для меня это цитрусово-цветочный аромат. Это аромат моей второй беременности. В отличии от других парфюмерных композиций, он не вызывал у меня раздражающих эмоций. Он не приторно сладкий, но сладость в нем чувствуется; и не кислый, как спелый лимон, хотя цитрусовость в нём слышится. По сей день люблю этот аромат - он по прежнему придаёт мне энергии. Только теперь это копия в твёрдых духах.

Ханде Эрчел: фотомодель, турецкая актриса, которую вы можете знать, по самому популярному турецкому сериалу "Постучись в мою дверь", - выбирает Maison Francis Kurkdjian Vassarat Rouge 540. Вдохновение для этого гурманского (насыщенного, "вкусного ") творения послужила технология производства хрустала Vassarat.

(Краткая справка: Древесно-цветочный(амбровый)/унисекс/Выпущен в 2015г. / Парфюмер: Франсис Кюркджян).

Помню, по моему в 2019-м даже мой уют будто пел дифирамбы этим духам. Но честно говоря, раздражение к нему у людей чаще возникло не из-за самого аромата, а из-за того, что каждый о нём говорил и каждый щедро наносил его, забывая о парфюмерном этикете (правило уместности и дистанции). Познакомившись с ним впервые, я подумала, что что-то похожее я слышала в детстве. Он не казался мне чем-то новым в парфюмерном искусстве. Без особого восторга, но для настроения, чтобы почувствовать себя сладкой конфеткой, - я наносила пару пшиков. Признаюсь, даже лето, когда нужно было ехать куда-нибудь в автобусе. Интересным для меня аромат показался, несколько лет спустя. Когда я уже познакомилась с композицией "Ganymede ". Сынишка принесёт мне пробничек "Vassarat ", брызнул на меня, - и мне понравилось. Я была удивлена, что это был не "Ganymede ", хотя мне казалось, что я почувствовала именно его. Но все же, в 2026 году из этих двух для меня ароматов - двойняшек, я выбираю второго.

Рози Хантингтон-Уайтли: фотомодел, бизнесвумен, одна из ангелов "Victoria's Secret", и жена Джейсона Стэйтема, предпочитает – "Gypsy Water" от Byredo. Композиция - ветра за плечами, ярких красок и песен под гитару. Вдохновением для парфюмера был кочевный образ жизни цыган. Парфюм так и переводится - "Цыганская вода".

(Краткая справка: Древесно-фужерный аромат/уни-секс/Выпущен в 2008г. /Парфюмеры: Jerome Epinette, Howard Jarvis.)

Этот аромат не был представлен в моем парфюмерном островке в масле. Поэтому я сделала всего пару вдохновляющих заметок весной, написала пост, - и он стерся у меня из памяти. Флакон объёмом 100 мл был хорошей подделкой: он стоял несколько месяцев на нижней полке. И когда руководительница сказала, что все подделки нужно срочно продать, чтобы забыть о них, как о страшном сне, и впредь продавать людям только качественные парфюмерные масла, а не флаконы, которые достались как подарок от прежних хозяев точки, я снова начала дегустировать, каждую подделку, чтобы понять их стойкость, хотя бы на блоттерах. И вот тогда это случилось - любовь.

Это не была эйфория влюблённости, когда наносишь аромат, и чувствуешь себя сексуальной и уверенной. Это была любовь, в которой есть забота и уважение, - то, что является настоящей роскошью в моем списке ценностей.

Возможно, кому-то это покажется, странным, - как такое

может приходиться в голову, из-за каких-то духов. Но я знаю, что найдутся те, кто сейчас меня понимает: кто испытывал на себе влияние запахов, когда ты наносишь аромат, а он словно разговаривает с тобой. Этот аромат говорит мне: "Ты всего добьёшься, ты уже самодостаточная. Это твоя жизнь - и не бойся быть с собой". Я долго откладывала написание этих мемуаров и смогла решиться на них, после того, как почувствовала аромат "Gypsy Water". Интересно, что я напрочь забыла историю аромата, хотя сама и писала о нем пост. И когда я ещё металась в сомнениях - брать его себе или нет, ведь каждая копейка была у меня на счету, - я понимала, что это не самая необходимая покупка. Найдя этот пост, я рассмеялась. Ведь мне с детства говорили, что я цыганка в третьем поколении. Мой прадедушка был цыган, бабушка - смуглая, а мою черноволосую, с карими глазами маму всегда интересовала мистика и гадание. Муж тоже любит напоминать, что я цыганка: вечно что-то "каркаю", черненькая, и, как и у мамы мои чёрные очи, порой проникают в душу. Тут ещё больше я прониклась к аромату. Я захотела этот аромат только для себя. Не для того, чтобы впечатлить других, а только для себя. Когда дух мой падает, когда кажется, что мои планы не реализуются, когда просто хочется почувствовать себя собой, несколько пшиков на мои распущенные волосы - и вера в себя возвращается.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.