18+

РОМАН СВАЛОВ

МЕЖДУ ЧУВСТВАМИ И РАЗУМОМ

ПСИХОЛОГИЯ СЕКСУАЛЬНОГО ЖЕЛАНИЯ

ВЛЕЧЕНИЕ, ЛЮБОВЬ, ВЕРНОСТЬ
КАК БИОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОГРАММЫ

КНИГА
ГОЛАЯ БИОЛОГИЯ

Роман Свалов

Между чувствами и разумом: психология сексуального желания. Влечение, любовь, верность как биологические программы

https://litres.ru/74591743
ISBN 9785007146746

Аннотация

Вы прожили день правильно. Но счастливы ли вы? Мораль веками учила стыдиться, терпеть, скрывать — биология молчала не потому, что нечего сказать. Первая книга трилогии «Между разумом и чувствами» — разбор того, откуда берутся влечение, ревность и страх: где наука доказала факт, а где — гипотеза, автор говорит прямо. Это книга о конфликте между «положено» и «устроено природой» — без морализаторства и без оправдания всего ссылкой на инстинкты. Для тех, кто хочет разбираться, а не верить на слово.

Содержание

Введение 6
Выбор длиной в жизнь 6
Модные туфли жмут приятно 8
Зачем эта книга 10
Глава 1. Что такое любовь 13
Любовь как объект науки, а не мистики 13
Первобытная саванна: откуда взялась любовь 16
Химия влюблённости и почему она заканчивается 18
Глава 2. Ранг, статус и эмоциональный интеллект 21
Ранг как ключ к жизни 21
Женский эмоциональный интеллект как эволюционное преимущество 25
Грамотная речь и её роль в отборе 28
Глава 3. Три опоры мужского влечения 31
Фертильность 31
Новизна 34
Доступность 37
Глава 4. Женская стратегия выбора 40
Бессознательные критерии женского выбора 40
Запах и иммунная совместимость 44
Почему женщины романтизируют силу и статус 47

Глава 5. Коды красоты и сигналы влечения 50
Симметрия и маркеры здоровья 50
Конец ознакомительного фрагмента. 52

Между чувствами и разумом: психология сексуального желания Влечение, любовь, верность как биологические программы

Роман Свалов

© Роман Свалов, 2026

ISBN 978-5-0071-4674-6
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Свобода начинается там, где заканчивается желание быть удобной.

Выбор длиной в жизнь

Вы прожили сегодняшний день правильно. Вы знаете это точно, потому что сверялись — с ожиданиями, с приличиями, с тем, как «положено». Вопрос, который эта книга задаст вам первым, звучит грубее, чем вам бы хотелось: а прожили ли вы его счастливо?

Это не один и тот же вопрос. Вам всю жизнь предлагали считать иначе — будто «правильно» рано или поздно конвертируется в «счастливо», как валюта, которую просто нужно немного подержать. Но это не так работает. Есть решения, которые делают вас удобной для чужой картины мира и одновременно медленно вычитают вас из вашей собственной жизни. Внешне — идеальный баланс. Внутри — тихий дефицит, которому вы даже не даёте название, потому что не с чем сравнить: вы никогда не пробовали жить иначе.

Иногда этот дефицит подаёт голос не словами, а телом. Раздражением там, где «всё же хорошо». Внезапной усталостью от того, что не должно утомлять. Желанием, которое

приходит не по расписанию, не туда и не к тому, куда его отправили бы приличия. И первая мысль, которая обычно приходит следом, звучит одинаково у всех, кто это переживает: *«Со мной что-то не так»*.

Вот здесь эта книга расходится с большинством советов, которые вам доводилось слышать. Она не будет убеждать вас, что дефицит — это неблагодарность. Не будет предлагать быть довольной сильнее. Она предложит другое объяснение, куда более простое и куда менее удобное: с вами всё так. Несовпадение между тем, что от вас ожидают, и тем, что в вас на самом деле происходит — не поломка характера. Это старый, куда более древний механизм, который правильность и приличия просто не умеют считывать.

Разница между «правильной» и «счастливой» — это не разница характеров и не вопрос везения. Это разница между жизнью, выстроенной под чужой взгляд, и жизнью, выстроенной под собственную природу. Большинство людей не выбирают между ними осознанно — они просто никогда не формулировали для себя, что выбор вообще существует.

Эта книга формулирует его прямо. И задаёт его вам не для того, чтобы вы немедленно что-то изменили. А для того, чтобы вы хотя бы на время чтения перестали автоматически выбирать «правильно» там, где стоило бы спросить себя, что здесь было бы «счастливо».

Модные туфли жмут приятно

Представьте туфли, которые вы купили не потому, что в них удобно, а потому что они модные. Нужного цвета. Нужной высоты. Ровно такие, в каких принято приходить туда, куда вам нужно было прийти. Вы их надеваете, и первые полчаса всё в порядке. А потом — не резкая боль, а тихое, почти незаметное давление, на которое проще не обращать внимания, чем признать: жмёт.

Вы не снимаете туфли. Вы либо терпите, либо убеждаете себя, что это нормально — что все так ходят, что удобство переоценено, что дело не в туфлях, а в вас: слишком чувствительная, слишком требовательная, слишком много хочет от обычного вечера. И вот это — важный момент, ради которого вообще стоило вспоминать про туфли: дискомфорт, который можно было бы объяснить одной парой обуви, вы объясняете собой.

То же самое происходит с решениями куда крупнее обуви. Отношения, в которых удобно кому угодно, кроме вас. Модель поведения, в которую вы вписались, потому что она была предложена первой, а не потому, что подошла. Список требований к себе, который вы никогда не писали сами — он просто был у вас с рождения, как инструкция, приложенная к чужому товару. И когда где-то внутри начинается то самое давление — усталость без причины, раздражение без пово-

да, желание, что не вписывается в приличия, — вы, скорее всего, делаете с ним то же самое, что с туфлями: терпите и вините себя за размер.

Вспомните хотя бы один обычный вторник. Восемь вечера, недоеденный ужин, телефон на столе экраном вверх — и на экране имя человека, который не подходит вам ни по одному пункту из мысленного списка: не тот график, не тот темперамент, не то, что стоило бы выбрать, если бы выбор действительно шёл через голову. Вы откладываете телефон, не дочитав сообщение до конца. Не потому что решили. Просто первая мысль оказалась «это неправильно», а вторая, куда тише, — «а мне с ним почему-то легче дышать, чем со всеми правильными». Вторую мысль вы, скорее всего, не признаёте даже себе. Она осталась лежать рядом с телефоном, экраном вниз.

Здесь стоит остановиться и сказать прямо: обувь, которая натирает, не становится удобнее от того, что вы приучите себя её не замечать. Она просто перестаёт болеть в тот момент, когда вы её снимаете. С природой человека работает так же — только цена молчания выше, чем стёртая пятка.

Дальше в этой книге я разберу, откуда взялась ваша конкретная «обувь» — почему тело хочет не то, что выбрал бы разум, и почему в этом нет ничего постыдного. Но начать нужно было с признания, без которого всё остальное не сработает: если жмёт — жмёт. Не с вами что-то не так. Не так с обувью.

Зачем эта книга

Скорее всего, вы узнаете себя в одной из следующих сцен. Может быть, в нескольких сразу.

Вы обращаете внимание на человека, который «не подходит» ни по одному разумному критерию — не тот статус, не то расписание жизни, не то, что вы бы выбрали, если бы действительно выбирали головой. И тем не менее внимание туда идёт само, без вашего разрешения, будто у него есть собственный маршрут, проложенный задолго до того, как вы научились составлять списки требований к партнёру.

Или вот другая сцена: отношения, в которых объективно всё в порядке — надёжность есть, уважение есть, будущее спланировано, — а желание почему-то исчезает быстрее, чем должно было бы, если верить всем прочитанным инструкциям про «работу над отношениями». Вы честно пробовали романтические ужины. Проблема не в ужинах.

Или фантазия, которая приходит без приглашения — и пугает вас не содержанием даже, а собственной яркостью. Такая, о которой вы никому не расскажете, потому что заранее знаете реакцию: недоумение в лучшем случае, отвращение — в худшем. Вы её прячете глубже, чем случайно найденную в телефоне переписку, и от этого она почему-то становится только настойчивее.

Или ревность — которая появляется не потому, что для

неё есть повод, а потому что для неё есть повод не быть логичной. Она сильнее аргументов. Она не слушает, что «всё же под контролем».

Или страх — накануне близости, накануне откровенности, накануне того момента, когда вас видно по-настоящему, — страх, у которого как будто нет конкретной причины, но есть очень конкретная, физическая хватка где-то под рёбрами.

Если хотя бы одна из этих сцен вам знакома, у вас, скорее всего, уже есть готовое объяснение. Оно звучит примерно так: *«Со мной что-то не так»*, *«Я слишком многого хочу»*, *«Нормальные люди так не чувствуют»*. Это объяснение появляется не потому, что оно верное, а потому что это единственное, что вам предложили за всю жизнь, — ни один школьный курс, ни одна инструкция по «здоровым отношениям» не давала вам альтернативы.

Вот альтернатива, ради которой написана эта книга: ни одна из этих сцен не случайна. У влечения к «неподходящему» есть конкретный набор сигналов, которые оно считывает быстрее, чем вы успеваете подумать. У угасающего желания в надёжных отношениях есть химическое расписание, которое не спрашивает разрешения у ваших планов на будущее. У пугающей фантазии есть происхождение, которое можно назвать, не краснея. У необъяснимой ревности и необъяснимого страха — есть логика, просто написанная не на языке приличий, а на куда более древнем.

Эта книга не пытается сделать вас удобнее — ни для партнёра, ни для окружения, ни даже для собственного внутреннего голоса, который годами требовал соответствия. Она пытается сделать одно: показать, что за каждой из этих сцен стоит не поломка, а смысл. И что, узнав этот смысл, вы получаете редкую возможность — перестать тратить силы на борьбу с собственной природой и начать разговаривать с ней напрямую.

Дальше я пойду по порядку: сначала — что вообще такое влечение с точки зрения биологии, а не поэзии. Потом — почему мужское и женское желание устроены разными, но одинаково закономерными способами. И только вооружившись этим языком, я дойду до самого неудобного: почему верность стоит человеку дороже, чем принято признавать, и что с этим можно сделать честно, не пряча ничего в темноту.

Обещание простое. Вы не станете после этой книги другим человеком. Вы перестанете быть подозреваемым в собственном деле.

— Но если я всю жизнь выбирала «как положено» и вроде бы неплохо жила?

— Значит, вам повезло: то, что положено, и то, что вам действительно хорошо, пока совпадали. Вопрос этой книги не в том, плохо ли вы жили. Вопрос в том, что вы будете делать в первый раз, когда эти два списка разойдутся — а рано или поздно они разойдутся у каждого.

Глава 1. Что такое любовь

Любовь кажется тайной только тому, кто не заглянул в саванну.

Любовь как объект науки, а не мистики

Про любовь написано, кажется, больше, чем про любую другую тему в истории человеческой речи. Сонеты, романы, песни, письма, которые люди пишут друг другу в три часа ночи, не заботясь о стиле. И почти ни один из этих текстов не отвечает на простой практический вопрос: почему из всех людей, которых вы встретили за жизнь, влюбились вы именно в этого?

«Так сложилось». «Просто почувствовала». «Он посмотрел, и всё стало ясно». Эти формулировки красивы и совершенно бесполезны, если вы хотите понять механизм, а не просто ещё раз пережить впечатление. Это как объяснять работу двигателя словом «едет».

Наука пыталась подступиться к этому вопросу с разных сторон, и одна из самых известных попыток принадлежит психологу Роберту Стернбергу, предложившему триангулярную теорию любви: по его модели, любое чувство рас-

кладывается на три составляющие — близость (эмоциональная связь), страсть (влечение, возбуждение) и обязательства (решение оставаться рядом). В зависимости от того, какие из трёх компонентов присутствуют, а какие нет, теория описывает разные виды любви — от мимолётного увлечения до того, что Стернберг называет «совершенной любовью», где представлены все три составляющие сразу.

Модель красивая и рабочая — для описания уже случившегося чувства. Но она почти ничего не говорит о том, что меня на самом деле интересует в этой книге: почему близость, страсть и обязательства вообще возникают именно с этим человеком, а не с соседом по лестничной клетке, который, объективно говоря, не хуже. Стернберг описывает анатомию уже собранного чувства. Он не объясняет, почему конструктор собрался именно в эту фигуру.

Здесь я предлагаю сменить оптику. Не «что такое любовь» в смысле её частей и пропорций, а «зачем она вообще появилась» — вопрос, на который отвечает не психология отношений, а куда более старая дисциплина: эволюционная биология. Любовь в этой оптике — не поэтический феномен и не случайное совпадение характеров. Это работающий механизм отбора, доставшийся вам в наследство от предков, для которых неправильный выбор партнёра стоил не разбитого сердца, а шанса на выживание потомства.

Это не делает любовь менее настоящей. Это делает её объяснимой — а значит, впервые за долгое время, не той силой,

перед которой вы бессильны, а той, с которой можно говорить на одном языке.

Первобытная саванна: откуда взялась любовь

Представьте на секунду не свидание в кофейне, а стоянку у реки десятки тысяч лет назад. Ни ресторанов, ни переписок, ни правила «не отвечать сразу, чтобы не показаться слишком заинтересованной». Есть только группа людей, для которых почти каждое решение — это решение о выживании: с кем идти добывать еду, кому доверять ночью, с кем рожать и растить детей в мире, где выжить до пяти лет было не гарантией, а везением.

В этом мире выбор партнёра никогда не был про эстетическое удовольствие. Он был про расчёт, просто не осознанный, а зашитый прямо в реакции тела — быстрее, чем успевала бы подключиться логика, потому что на логику иногда не было времени. Мозг, который отбирал сигналы силы, здоровья, надёжности и способности защитить или прокормить, оставлял после себя больше живого потомства, чем мозг, который выбирал партнёра случайно. Через тысячи поколений это конкурентное преимущество не исчезло — оно стало вашей нервной системой.

Именно поэтому «просто понравился» на самом деле никогда не бывает простым. Разберите это чувство по составляющим, и вы обнаружите вполне конкретный список: рост и осанка, которые исторически сигнализировали физическое

здоровье. Голос и манера говорить — маркеры уверенности и социального статуса. Чувство юмора — по сути, демонстрация быстрого, гибкого интеллекта в реальном времени, куда более достоверная, чем любое резюме. Даже реакция на запах партнёра, которая кажется случайной прихотью, — это, как я разберу чуть позже, работа обонятельной системы, оценивающей генетическую совместимость на уровне, до которого сознание не дотягивается.

Ни один из этих сигналов не считывается вами как список критериев. Вы просто чувствуете необъяснимое «нравится» или необъяснимое «не то». Но необъяснимое для сознания не означает беспричинное для организма. Организм просто не прикладывает к своему решению пояснительную записку.

Здесь легко сделать неверный вывод — будто раз всё дело в древних механизмах, то современный человек в этом вопросе не более чем животное на автопилоте. Это не так, и я вернусь к этому позже: у человека есть способность осознавать собственные механизмы и решать, что с ними делать. Но чтобы этой способностью воспользоваться, нужно сначала перестать делать вид, что механизмов нет. Саванна никуда не делась. Она просто переехала жить в ваше тело.

Химия влюблённости и почему она заканчивается

Один из самых жестоких вопросов, которые может задать себе человек в отношениях, звучит так: «Почему то, что раньше вспыхивало само, теперь нужно организовывать?» Свечи, ужины, попытки «оживить искру» по советам из статьи — и лёгкое, невысказанное чувство, что что-то в этой конструкции неисправно.

Мужчина лет сорока однажды пришёл с запросом, сформулированным предельно чётко: «Кажется, я разлюбил жену, и я не понимаю, в какой момент это случилось». Дальше выяснилось, что «разлюбил» на его языке означало ровно то состояние, которое я только что описал, — исчезли внезапные мурашки при звонке, бессонные ночи в ожидании сообщения, ощущение, что мир на время сузился до одного человека. Я спросил его напрямую: хочется ли ему по-прежнему, чтобы жена была рядом вечером, знать, как прошёл её день, обсуждать с ней сложное решение прежде, чем с кем-то ещё? Он на секунду завис, а потом ответил — с явным недоумением, будто вопрос был с подвохом: «Ну да, конечно, а как иначе». Именно это «а как иначе» и было тем самым чувством, которое пришло на смену салюту. Он просто никогда не рассматривал его как отдельную, полноценную любовь — только как молчаливый фон для утраченной вспыш-

ки, которую одну и привык признавать настоящей.

Антрополог Хелен Фишер, много лет изучавшая нейрохимию влюблённости с помощью МРТ-сканирования мозга людей, которые находились на разных стадиях отношений, описывает влюблённость как отдельное, узнаваемое состояние мозга — не метафору, а конкретную нейрохимическую картину. Всплеск дофамина, отвечающего за предвкушение и вознаграждение. Повышенный уровень норадреналина, из-за которого сердце буквально бьётся чаще при мысли о партнёре. И, что особенно показательно, снижение серотонина — до уровня, сопоставимого с некоторыми навязчивыми состояниями, что неплохо объясняет, почему на пике влюблённости человек в буквальном смысле не может перестать думать об объекте своей влюблённости.

Это состояние по своей природе — салют, а не костёр в очаге. Салют ослепляет именно потому, что сжигает всё топливо разом, ярко и быстро. Он не создан гореть неделями. Большинство исследователей сходятся в одном: этот нейрохимический пик не рассчитан на то, чтобы длиться бесконечно — у организма просто нет ресурса поддерживать такую интенсивность годами, и рано или поздно она идёт на спад, у одних пар быстрее, у других медленнее.

Дальше вступает другая химия — окситоцин и вазопрессин, связанные не с головокружением, а с привязанностью: спокойным, устойчивым ощущением «свой человек», которое строится не на вспышке, а на повторяющемся физиче-

ском и эмоциональном контакте. Это не более слабое чувство, чем влюблённость. Это другое чувство, решающее другую эволюционную задачу — не привлечь партнёра, а удержать сотрудничество, достаточное, чтобы вырастить общее потомство.

Проблема в том, что почти никто не предупреждает вас об этом переходе заранее. Вам показывают салют в кино и в рекламе, а после — оставляют наедине с ощущением, что если салют закончился, значит, отношения испортились. На самом деле закончился не роман. Закончилась одна конкретная, недолговечная по своей биологической природе фаза, и начинается другая, которая просто не попала на рекламные плакаты, потому что хуже продаётся.

Знание об этом ничего не чинит само по себе — окситоциновая привязанность не включается по команде просто потому, что вы прочитали абзац о нейрохимии. Но оно снимает с вас лишний груз: угасание пика — не диагноз вашим отношениям и не ваша личная недостаточность. Это расписание, по которому работает не только ваша пара, а вид целиком.

— То есть по-настоящему я буду любить только на этой, тихой стадии, а не на той, с мурашками?

— Вы будете любить по-разному на каждой из них. Просто перестаньте требовать от тихой стадии мурашек, а от вспышки — устойчивости. Это две разные работы, и природа никогда не поручала их одному и тому же чувству.

Глава 2. Ранг, статус и эмоциональный интеллект

Иерархия — не изобретение офиса. Это изобретение стаи.

Ранг как ключ к жизни

Начнём с неприятной новости для всех, кто искренне верил, что корпоративная борьба за угловой кабинет — примета исключительно современного, испорченного капитализмом мира. Нет. Задолго до того, как у людей появились кабинеты, у них уже была иерархия, и задолго до того, как появилось слово «статус», уже было совершенно ясно, кто в группе получает лучший кусок мяса, лучшее место у костра и, что для этой книги важнее всего, — больше внимания противоположного пола.

Ранг — это не про тщеславие. Тщеславие придумали куда позже, когда уже нужно было как-то объяснять самим себе, зачем вообще нужно чужое одобрение. А в основе — максимально прагматичная вещь: партнёр с более высоким рангом исторически мог дать потомству больше ресурсов, больше защиты и больше шансов дожить до собственного размноже-

ния. Мужчина, который умел стать вожаком, воином, лучшим охотником или просто тем, чьё мнение слушают у костра, не просто «нравился больше» — он статистически оставлял больше живых потомков. Это не метафора и не комплимент альфа-самцам из мужских пабликов — это довольно скучный, сухой вопрос репродуктивной статистики.

Самый эффектный (и слегка пугающий) пример того, до какой степени статус может конвертироваться буквально в генетику, — это исследование 2003 года под названием «Генетическое наследие монголов», проведённое международной группой генетиков под руководством Тацяны Зержаль. Учёные обнаружили одну-единственную Y-хромосомную линию, которая сегодня встречается примерно у 8% мужчин на огромной территории Азии — от Тихого океана до Каспия. Их предположение, подкреплённое временем возникновения линии и географией её распространения: это генетический след одного человека и его ближайших потомков по мужской линии — предположительно, Чингисхана и его сыновей. Не самый романтичный способ войти в историю генетики, но, будем честны, результативный.

Конечно, у современного человека способы конвертировать статус в успех у противоположного пола выглядят чуть цивилизованнее, чем у хана монгольской империи — должность, узнаваемость, уверенная манера держаться, умение взять на себя ответственность в трудной ситуации. Но сам механизм, который считывает эти сигналы и реагирует на

них влечением, никуда не делся. Он просто поменял декорации: раньше — вождь у костра, сейчас — человек, к которому поворачивается вся комната, когда он начинает говорить.

Вспомните любую офисную вечеринку из тех, что вам доводилось видеть. В углу зала — эффектный практикант с идеальной внешностью, весь вечер разглядывающий свой телефон в одиночестве. У противоположной стены — невысокий, ничем не примечательный на первый взгляд начальник отдела что-то рассказывает, и вокруг него плотным полукругом стоят пятеро коллег, ловящих каждое слово, а кто-то специально подходит на шаг ближе, чтобы не пропустить конец истории. Никто в этой комнате сознательно не решал «пойду туда, где статус выше». Ноги сами понесли туда, где сконцентрировалось внимание группы — потому что десятки тысяч лет назад именно скопление внимания вокруг человека и означало: здесь ресурс, здесь защита, здесь стоит быть замеченной.

Есть у ранга и эволюционная логика попроще — так называемая теория «гандикапа» зоолога Амоца Захави: чем более затратный и заметный сигнал способен себе позволить организм (яркий хвост павлина, который мешает убегать от хищников; статусная позиция, которую приходится ежедневно отстаивать и защищать), тем убедительнее это доказывает его реальные ресурсы и жизнеспособность. Проще говоря: если ты можешь позволить себе не экономить, значит, тебе действительно есть чем не экономить.

Так что в следующий раз, когда вы поймаете себя на симпатии к человеку, чья единственная явная заслуга — то, как уверенно он вошёл в комнату, не спешите записывать себя в «падкие на внешнее». Возможно, вы просто удачно идентифицировали древний, безотказно работающий сигнал — просто он на этот раз был упакован в дорогой костюм, а не в шкуру мамонта.

Женский эмоциональный интеллект как эволюционное преимущество

Если мужской ранг — это про то, кто громче всех рычит у костра, то женская стратегия выживания в группе строилась на способности куда менее эффектной, но не менее полезной: точно считывать, что происходит в головах у остальных, не дожидаясь, пока они об этом скажут прямо. Назовём вещи своими именами: то, что поп-психология любит упаковывать в загадочную фразу «женская интуиция», с куда большей вероятностью — тренированный веками социальный навык, а не мистическое шестое чувство.

Логика простая и совсем не романтичная. В группе, где выживание зависело от слаженности — кто с кем в союзе, кто на кого злится, кто готов вот-вот выйти из себя из-за пустяка, — способность заранее считать назревающий конфликт была не менее ценным навыком выживания, чем умение метко бросить копьё. Женщина, которая точно чувствовала настроение группы и умела вовремя сгладить напряжение, с большей вероятностью сохраняла себе и своим детям место в союзе, который защищает и делится едой. Грубая мужская сила решала одни задачи выживания. Тонкая социальная навигация решала другие — и, что показательно, не менее критичные.

Есть популярное объяснение этому механизму через ра-

боту так называемых зеркальных нейронов и островковой доли коры головного мозга — структур, которые, по некоторым исследованиям, участвуют в распознавании чужих эмоций и телесных ощущений. Здесь важна честность: нейронаука эмпатии — область активная, интересная и всё ещё далёкая от того, чтобы выдавать однозначные ответы про «женский мозг» и «мужской мозг». Многие мета-анализы находят различия в средних показателях эмпатии между мужчинами и женщинами, но разница обычно скромнее, чем предполагает бытовая мифология, и куда сильнее зависит от воспитания и социального контекста, чем хотелось бы авторам курсов «как понять мужчину за 5 шагов». Поэтому будем считать это не установленным биологическим фактом, а рабочей гипотезой с достаточно разумным эволюционным обоснованием — и именно так, без излишней уверенности, стоит подавать эту идею дальше в тексте.

Что делает эту гипотезу интересной, так это её практическое следствие. Если способность считывать эмоции — это не «мягкость» и не «сентиментальность», а самостоятельный, эволюционно закреплённый инструмент выживания группы, тогда женщина, которая точно чувствует, когда партнёр злится ещё до того, как он сам это осознал, занимается не «излишней эмоциональностью». Она занимается работой, которую её предки выполняли тысячи поколений подряд, просто без зарплаты и без благодарности в конце дня.

Забавно, что именно этот навык мужчины исторически

называли «непостижимой женской логикой» — вместо того чтобы признать очевидное: они просто не всегда успевали заметить сигналы, которые женщина считала ещё три реплики назад.

Грамотная речь и её роль в отборе

Есть один способ произвести впечатление, который не требует ни статуса вожака, ни угла кабинета, ни даже особенно привлекательной внешности, — открыть рот и сказать что-то по-настоящему остроумное в нужный момент. Если вы когда-нибудь наблюдали, как самый обаятельный человек в компании — не самый красивый, не самый богатый, а именно тот, кто лучше всех говорит, — собирает вокруг себя внимание, будто бесплатно раздаёт что-то дефицитное, поздравляем: вы наблюдали работу ещё одного очень древнего механизма отбора.

Эволюционный психолог Джеффри Миллер выдвинул идею, которая звучит почти как комплимент всем, кто когда-либо блистал остроумием на первом свидании: язык, юмор, способность к импровизации и художественному высказыванию могли развиваться у людей во многом так же, как павлиний хвост, — не потому что это было строго необходимо для выживания в духе «добыть еды», а потому что это было эффектной, честной демонстрацией качества нервной системы. Сымпровизировать остроумную шутку экспромтом невозможно подделать так, как можно подделать дорогой костюм, — для этого нужен работающий, быстрый, гибкий мозг прямо здесь и сейчас, без права на дубль.

Это, кстати, отличная новость для всех, кого природа

обделила ростом, симметричным лицом или впечатляющей должностью. Уверенная, грамотная, остроумная речь — это сигнал, который можно тренировать, в отличие от скул. И это же, чуть менее приятная новость для тех, кто рассчитывал компенсировать отсутствие содержания одной лишь эффектной внешностью: рано или поздно наступает момент, когда нужно что-то сказать, — и вот тут подделка заканчивается.

Языковая демонстрация в этом смысле похожа на фокус, который исполняют вживую, без права на монтаж: либо мозг прямо сейчас производит что-то неожиданное, живое и меткое, либо нет — и это видно моментально, без пересъёмки дублей. Именно поэтому неловкое молчание после плоской шутки ощущается почти физически некомфортным: это не просто неловкость, это, вероятно, тот самый древний механизм отбора молча выносит вердикт в реальном времени.

Так что если вы когда-нибудь ловили себя на том, что симпатия к человеку резко выросла после одной удачной фразы, брошенной в разговоре, — не списывайте это на «слабость к остроумным». Вы просто засвидетельствовали в прямом эфире работающую, здоровую нервную систему. Собственно, ради этого доказательства эволюция и заставила человека так реагировать на хорошую шутку.

— Значит, меня всегда будет тянуть к статусу, даже если умом я против?

— Тянуть — скорее всего, да. Остаться рядом или

уйти — решаете уже вы сами, и решаете головой, а не рефлексом. Это ровно та зона, где разуму наконец достаётся право голоса.

Глава 3. Три опоры мужского влечения

Мужское желание — не каприз. Это старый калькулятор, который никто не выключил.

Фертильность

Скажем прямо, без реверансов в сторону современной деликатности: мужское влечение исторически было настроено как довольно бесцеремонный сканер репродуктивного потенциала. Это неприятно слышать в эпоху, когда принято ценить друг друга за личность, а не за параметры тела. Но эволюция не читала современных статей про бодипозитив — она собирала статистику на протяжении сотен тысяч лет и делала выводы задолго до того, как кто-либо додумался обидеться на результат.

Самое известное и, честно говоря, самое неловкое в цитировании исследование на эту тему принадлежит психологу Девендре Сингху, который в девяностых годах показал: мужчины в самых разных культурах — от США до Индонезии — стабильно оценивают как наиболее привлекательное соотношение талии к бёдрам около 0,7, независимо от общего

веса тела женщины. То есть дело не в стройности как таковой, а именно в пропорции — форме песочных часов. Сингх и его коллеги связывают это с тем, что именно такое соотношение статистически коррелирует с уровнем эстрогена, регулярностью овуляторного цикла и, соответственно, более высокой вероятностью зачатия. Мужской мозг, если называть вещи своими именами, тысячелетиями натренировался считать эту пропорцию не потому, что кто-то учил его моде, а потому что она статистически работала.

То же самое касается симметрии лица и тела — предмета исследований биологов Рэндольфа Торнхилла и Стива Гангестада, которые показали, что более симметричные лица воспринимаются как более привлекательные в культурах по всему миру, и связали это с устойчивостью организма к болезням и паразитам в период внутриутробного развития: сбои в развитии обычно проявляются именно асимметрией. Симметричное лицо — это, грубо говоря, справка о нормально прошедшем эмбриональном развитии, которую организм выдаёт сам себе, без нотариуса.

Ваше тело в этом смысле работает как рекламный щит, который вы не заказывали и текст для которого не согласовывали, — оно транслирует сигналы о фертильности и здоровье вне зависимости от того, что вы сами думаете о собственной внешности. И совершенно неважно, разделяете ли вы сознательно идею, что молодость и симметрия что-то «значат»: считывающий механизм в мозге напротив вас работает

не по вашему согласию.

Это, безусловно, неудобная правда для романтического мировоззрения. Но в ней есть и облегчение: если вас когда-либо оценивали в первую очередь по внешности, это было не проявлением чьей-то поверхностности лично к вам — это работал древний, слепой к личности алгоритм, которому в общем-то было бы всё равно, кто именно перед ним стоит, лишь бы пропорции сходились.

Новизна

Есть один анекдот из мира биологии, слишком хороший, чтобы его не рассказать, хотя историки спорят о его точности. По легенде, президент США Калвин Кулидж с супругой посещали птицеферму. Первая леди, увидев, с какой частотой петух спаривается с курами, спросила у фермера, может ли он передать это наблюдение президенту. Фермер передал. Кулидж уточнил: «А всегда с одной и той же курицей?» — «Нет, каждый раз с новой», — ответил фермер. «Передайте это миссис Кулидж», — сказал президент.

Байка политическая, но термин, который она подарила науке, — совершенно реальный и активно используется в поведенческой биологии по сей день: «эффект Кулиджа» — резкое возобновление сексуального интереса самца при появлении новой самки, после того как интерес к прежней партнёрше уже заметно угас. Впервые в лабораторных условиях его задокументировали на крысах ещё в 1963 году исследователи Уилсон, Кюн и Бич, и с тех пор эффект многократно подтверждался у самых разных видов млекопитающих.

У человека дело не только в поведении — дело в нейрохимии, которую можно увидеть напрямую. Исследование Нико Бунзека и Эммрих Дюзель 2006 года с помощью фМРТ показало: сама по себе новизна стимула — вне зависимости от его содержания — усиливает активность дофаминовых цен-

тров мозга, в частности области среднего мозга, связанной с системой вознаграждения. Проще говоря, мозгу физически интереснее то, чего он ещё не видел, чем то, что он уже выучил наизусть — и это работает далеко за пределами романтики: то же происходит, когда вы листаете ленту соцсетей в поисках следующего поста, хотя предыдущие десять не принесли вам ничего особенно ценного.

За годы практики я слышал одну и ту же фразу столько раз с самыми разными лицами, что она давно перестала звучать как редкое признание. «Я по-прежнему люблю жену, но больше не хочу её — и мне очень стыдно об этом говорить». Один клиент, женатый почти пятнадцать лет, произнёс это едва ли не шёпотом, будто признавался в чём-то постыдном, и сам же поспешил вынести себе приговор: значит, разлюбил, значит, выбрал не того человека, значит, дело в браке. Я спросил напрямую: а бывает ли у него живой интерес к абсолютно новому человеку — коллеге, случайной попутчице, просто лицу в разговоре на конференции? Он смутился и признал — да, бывает, регулярно и без всякого усилия с его стороны. Вот тогда и стало ясно: проблема была не с влечением как таковым. У него было совершенно здоровое, ожидаемое угасание интереса к предсказуемому — и абсолютно нетронутый интерес к новому. Просто одно он называл любовью, а другое — изменой самому себе.

Отсюда — не самый приятный, но логичный вывод: угасание влечения к привычному партнёру — не приговор от-

ношениям и не значит, что чувства были ненастоящими. Это тот же самый дофаминовый механизм, который заставляет вас скучать по третьему подряд просмотру любимого фильма, даже если фильм по-прежнему хорош. Мозг в принципе так устроен: он платит больше за то, что происходит впервые, — вне зависимости от объективного качества происходящего.

Означает ли это, что верность обречена биологией по умолчанию? Нет — и именно об этом я подробно расскажу в главе про моногамию, ближе к концу книги. Но было бы нечестно делать вид, что этого механизма не существует, только потому, что признавать его неудобно. Быть честным сейчас — единственный способ потом не удивляться самому себе.

Доступность

Третья опора — самая спорная из всех, и будет честнее сразу это признать, вместо того чтобы выдавать её за такой же прочный факт, как соотношение талии к бёдрам. Идея звучит соблазнительно просто: если тело настроено считывать фертильность и новизну, логично предположить, что оно также способно считывать сиюминутную готовность партнёрши к зачатию — то есть примерно угадывать фазу её цикла.

В двухтысячных и особенно в десятых годах вышла целая серия исследований — их принято объединять под названием «гипотеза овуляторного сдвига», одним из главных авторов которой была психолог Марта Хэселтон. Отдельные работы утверждали, что в дни, близкие к овуляции, женщины сообщали о повышенном интересе выглядеть привлекательнее, выбирали более откровенную одежду или демонстрировали иные едва уловимые изменения поведения, а мужчины в экспериментах якобы точнее угадывали фазу цикла по голосу или запаху.

Смелость этой книги в другом месте — не в том, чтобы выдать спорную гипотезу за доказанный факт только потому, что она красиво ложится в общую картину. У гипотезы овуляторного сдвига в последние годы серьёзные проблемы с воспроизводимостью: несколько крупных повторных иссле-

дований с большей выборкой не смогли надёжно подтвердить исходные эффекты, а часть научного сообщества сейчас относится к этой области с заметным скепсисом. Так что перед вами ровно тот случай, о котором предупреждает правило этой книги: гипотеза интересная, эволюционно правдоподобная, но не установленный факт — и я подаю её именно так.

Что при этом остаётся более надёжным и куда менее спорным — это сама общая идея сигналов готовности, просто не обязательно завязанных строго на цикл. Уверенная поза, прямой взгляд, инициатива в разговоре, лёгкость физического контакта — всё это работает как своего рода светофор, который мозг считывает задолго до того, как происходит любой сознательный разговор о намерениях. Зелёный свет считывается не потому, что кто-то «слишком доступен» или «недостаточно сдержан», а потому что открытые сигналы физически легче интерпретировать, чем закрытые, — банальная и не особенно романтичная правда о работе человеческого восприятия.

Отсюда простой, но важный вывод для всей этой опоры: доступность — не показатель того, сколько человек «стоит» или насколько он нравственен. Это просто один из считываемых факторов влечения, наравне с ростом или голосом.

Но у этой лёгкости, с которой включается мужское желание — правильная пропорция, свежее лицо, уверенный голос, — есть асимметрия, которую я нарочно придержал до

конца главы. Спутать один вечер с другим мужчине почти ничего не стоит. У человека, для которого ошибка означает не потерянный вечер, а девять месяцев, которые не отмотать назад, счётчик включается совсем иначе.

— Так что, женщины биологически расчётливее мужчин?

— Не расчётливее. Просто игра, в которую их бросила эволюция, всегда шла на куда более крупную ставку.

Глава 4. Женская стратегия выбора

Природа не спешит там, где на кону — девять месяцев.

Бессознательные критерии женского выбора

Если бы у природы был отдел кадров, к мужчинам и женщинам в нём применяли бы принципиально разные критерии найма — и дело вовсе не в двойных стандартах, а в том, что ставки в игре у них исторически были несопоставимы. Мужской вклад в зачатие занимает, будем откровенны, считаные минуты и биологически почти ничего не стоит. Женский вклад — это девять месяцев беременности, роды, которые до появления современной медицины были одной из главных причин смертности молодых женщин, и затем годы кормления и заботы. Ставить эти два вклада на одни весы — всё равно что сравнивать ставку в рубль и ставку в квартиру и удивляться, почему второй игрок тщательнее читает договор перед подписанием.

Именно эту асимметрию в 1972 году формализовал био-

лог-эволюционист Роберт Трайверс в своей теории родительского вклада: пол, который вкладывает в потомство больше ресурсов — времени, энергии, физиологического риска, — эволюционно вынужден быть придирчивее при выборе партнёра, потому что цена ошибки для него несравнимо выше. У большинства видов млекопитающих это женский пол, и человек — не исключение из общего правила, при всей человеческой любви считать себя исключением из всех правил сразу.

Справедливости ради, у этой теории есть предыстория, которую любят припоминать критики: ещё в 1948 году генетик Ангус Бейтман изучал плодовых мушек-дрозофил и показал, что репродуктивный успех самцов сильно растёт с числом партнёрш, а у самок практически не растёт после определённого момента — отсюда и вывод о разной «выгодности» разборчивости для полов. Тут стоит сразу же вставить отрезвляющую оговорку: дрозофилы — прекрасный модельный организм для генетики, но не самый убедительный ориентир для человеческих свиданий, и прямой перенос выводов с мушек на людей подвергался справедливой научной критике за избыточное обобщение. Я использую эту историю не как доказательство, а как показательный пример того, откуда вообще взялась сама идея — и напоминание, что даже хорошая теория нуждается в проверке на собственном виде, а не только на модельном.

У человека, в отличие от большинства млекопитающих,

есть существенное осложнение всей этой красивой схемы: мужчины тоже вкладываются в потомство — приносят еду, защищают, годами участвуют в воспитании. Это не отменяет базовую асимметрию стартовых ставок, но существенно её усложняет, и именно поэтому человеческие стратегии выбора партнёра — это не голая копия дрозофильей логики, а куда более гибкая система, о которой я говорю на протяжении всей этой книги.

Есть подруга, которая находится в каждой компании, — та, которую там давно, вполголоса и с лёгким сочувствием называют «слишком разборчивой». За последний год у неё три свидания подряд закончились на втором часу одной и той же фразой, сказанной кому-то по телефону уже по дороге домой: «Он хороший, но что-то не то». Друзья за соседним столиком в этот момент обычно закатывают глаза и меняют тему. Никто не спрашивает, что именно было «не то», — потому что ответ обычно звучит слишком расплывчато для разговора и слишком конкретно для тела, которое его почувствовало за один вечер.

Практический вывод простой: если вас когда-либо называли или вы сами себя называли «слишком разборчивой», возможно, дело не в завышенных ожиданиях, а в том, что вы интуитивно и совершенно оправданно играете за столом с более высокими ставками, чем ваш собеседник. Осторожность здесь — не каприз. Это разумная стратегия игрока, которому, в отличие от партнёра, действительно есть что те-

рять.

Запах и иммунная совместимость

Вот вам сцена, которая случалась почти с каждым: вы обнимаете человека и ловите себя на мысли, что его запах вам почему-то невероятно приятен — настолько, что хочется остаться в этом объятии чуть дольше необходимого. Вы не можете объяснить это словами. «Просто нравится, как он пахнет» — это, кажется, максимум, на что способно ваше сознание. И это тот самый редкий случай, когда наука способна объяснить романтический момент куда точнее, чем сама романтика.

Классический эксперимент на эту тему провёл швейцарский биолог Клаус Ведекинд в Бернском университете в 1995 году — исследование, которое с тех пор с некоторой иронией называют «экспериментом с потными футболками». Мужчин просили спать несколько ночей в одинаковых хлопковых футболках без использования парфюма и дезодорантов, после чего женщин просили понюхать эти футболки и оценить запах по привлекательности. Результат: женщины стабильно предпочитали запах мужчин, чей набор генов главного комплекса гистосовместимости (MHC) — той самой системы, что отвечает за распознавание чужеродных клеток иммунитетом, — отличался от их собственного набора сильнее всего. Организм, по сути, тестировал потенциального партнёра на иммунную совместимость через нос, не

спрашивая разрешения у обладательницы этого носа.

Логика здесь довольно элегантная: потомство от родителей с более разнообразным MHC-профилем получает более широкий и устойчивый набор иммунных инструментов против инфекций — грубо говоря, генетическое разнообразие иммунной системы работает как более широкая страховка от будущих болезней ребёнка. Нос в буквальном смысле оценивал будущую медицинскую страховку потомства, пока хозяйка носа думала, что просто оценивает одеколон.

Есть у этого исследования и отдельный забавный поворот, который часто упускают в популярных пересказах: в дополнительном анализе того же эксперимента у женщин, принимавших оральные контрацептивы, предпочтение разворачивалось в противоположную сторону — они чаще выбирали запах мужчин с более похожим, а не отличающимся MHC-профилем. Гормональная контрацепция, судя по всему, способна временно сбивать этот тонкий обонятельный тест на совместимость — что превращает старую шутку «на таблетках у меня изменился вкус на мужчин» в куда менее шуточное биохимическое наблюдение, чем предполагала сама шутка.

Практический вывод для читательницы: если запах партнёра кажется вам необъяснимо притягательным — или, наоборот, что-то в нём неуловимо отталкивает, хотя в остальном человек кажется идеальным, — не спешите искать логичное объяснение на уровне характера или совместимости

взглядов. Вполне возможно, что ваш нос уже провёл экспертизу, до которой сознание пока не добралось. И, как выясняется, у этой экспертизы неплохая научная репутация.

Почему женщины романтизируют силу и статус

В 1989 году эволюционный психолог Дэвид Басс сделал то, что редко удаётся кому-либо в общественных науках: он опросил более десяти тысяч человек в 37 культурах по всему миру — от Замбии до Западной Германии, от Ирана до Индонезии — о том, что они ценят в потенциальном партнёре. Учитывая, насколько редко представители 37 разных культур вообще в чём-либо синхронно соглашаются, результат выглядит почти подозрительно аккуратным: в подавляющем большинстве обследованных культур женщины стабильно придавали финансовым перспективам и социальному статусу партнёра значимо больше веса, чем мужчины — вне зависимости от того, идёт ли речь об обществе с высоким гендерным равенством или без него.

Это не означает, что женщины повсеместно расчётливы, а мужчины повсеместно бескорыстны, — интерпретировать данные Басса как обвинение в меркантильности было бы так же неточно, как обвинять барометр в том, что на улице идёт дождь. Речь о статистической закономерности, которая имеет вполне прослеживаемое эволюционное происхождение: в среде, где выживание потомства напрямую зависело от доступа к ресурсам и защите, партнёр с более высоким статусом исторически означал более высокие шансы для детей до-

жить до взрослого возраста. Женщина, которая интуитивно ценила статус и способность обеспечивать, в среднем оставляла больше выживших потомков, чем та, что ориентировалась исключительно на, скажем, чувство юмора в чистом виде (хотя, как уже говорилось в главе про ранг, хорошее чувство юмора — тоже неплохой сигнал качества нервной системы, так что одно другому исторически не мешало).

Есть и более приземлённое, физиологическое измерение того же механизма: исследования голоса, в частности работы психолога Дэвида Патса, показывают, что более низкий тембр мужского голоса — связанный статистически с более высоким уровнем тестостерона — воспринимается женщинами как более привлекательный и ассоциируется с более высоким воспринимаемым статусом и доминантностью. Проще говоря: если вам когда-либо необъяснимо нравился низкий, уверенный голос по телефону ещё до того, как вы увидели его обладателя, — поздравляем, ваша слуховая система уже провела экспресс-оценку статуса, не дожидаясь визуального подтверждения.

Здесь важно вернуться к главному правилу этой книги: ни статус, ни голос, ни финансовые перспективы — не осознанный критерий женского выбора «по расчёту» в вульгарном, циничном смысле, который так любят вкладывать в это слово авторы статей про «меркантильных женщин». Это фоновый, унаследованный сигнал, работающий на уровне влечения, а не таблицы в блокноте с колонками «доход» и

«перспективы». Женщина, которую тянет к уверенному, состоявшемуся мужчине, не «продаёт себя подороже» — она использует ровно тот же механизм оценки, что работал у её прапрапрабабушки, просто прапрапрабабушка оценивала способность добыть мамонта, а не оплатить ипотеку.

Романтизация силы и статуса — это, по сути, страховой полис, который выписан не юристом, а инстинктом.

Но если один только нос и один только слух способны провести настолько подробную экспертизу кандидата ещё до первого осознанного слова, закономерно спросить: а что в это время успевают доложить все остальные органы чувств, которые я здесь пока даже не упоминал?

— Так у меня, получается, есть встроенный детектор, а кнопки к нему нет?

— Кнопки нет. Зато индикаторов у него куда больше, чем нос и голос, — и большинство из них вы никогда не рассматривали по отдельности.

Глава 5. Коды красоты и сигналы влечения

Красота — это не мнение. Это сообщение, которое тело отправляет раньше, чем разум успевает его прочитать.

Симметрия и маркеры здоровья

Есть эксперимент, который каждый раз слегка оскорбляет чувство собственной уникальности, но именно поэтому его стоит знать. В 1990 году психологи Джудит Лэнглуа и Лори Роггман взяли фотографии множества разных лиц, усреднили их с помощью компьютерной программы — буквально смешали черты десятков случайных людей в одно составное лицо — и показали результат испытуемым. Логично было бы ожидать, что «усреднённое», «никакое» лицо покажется людям блёклым и невыразительным. Произошло ровно обратное: чем больше лиц участвовало в усреднении, тем более привлекательным казалось итоговое составное лицо — вплоть до того, что оно нередко оценивалось выше, чем большинство исходных, вполне живых лиц, из которых оно было собрано.

Эволюционное объяснение довольно логично, хоть и зву-

чит менее романтично, чем хотелось бы: усреднённое лицо статистически дальше от любых генетических отклонений, мутаций и аномалий развития. Экстремальные, «особенные» черты — те самые, которые модельные агентства ценят на вес золота, — с эволюционной точки зрения куда чаще коррелируют с редкими и потенциально проблемными генетическими вариациями. Проще говоря: ваше лицо не обязано быть журнальной обложкой, чтобы мозг незнакомца прочитал в нём сигнал «здесь, вероятно, всё в порядке с генетикой» — для этого достаточно быть достаточно близким к статистической норме вида.

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.