

КУЛЬТУРА И СИСТЕМЫ МЫШЛЕНИЯ: СРАВНЕНИЕ ХОЛИСТИЧЕСКОГО И АНАЛИТИЧЕСКОГО ПОЗНАНИЯ¹

© 2011 г. Ричард Нисбетт*, Кейпинг Пенг**, Инчеол Чой***, Ара Норензаян****

* профессор Мичиганского университета, США
e-mail: nisbett@umich.edu

** профессор Калифорнийского университета, Беркли, США
e-mail: kppeng@berkeley.edu

*** профессор Сеульского национального университета, Корея
e-mail: ichoi@snu.ac.kr

**** профессор Университета Британской Колумбии, Ванкувер, Канада
e-mail: ara@psych.ubc.ca

Предлагается теоретическая схема, которая показывает, как на базе разных культурных практик возникают различные системы мышления, и объясняет существенные различия между мыслительными процессами представителей восточно-азиатской и западной культуры. Представители Восточной Азии обладают мышлением *холистического* характера, они принимают во внимание целостное поле и приписывают именно ему причины событий, сравнительно мало используют категории и формальную логику и полагаются на “диалектическое” мышление. Западные люди более *аналитичны*, сосредоточены по преимуществу на конкретном объекте и на категориях, к которым его можно отнести. Чтобы понять поведение объекта, они опираются на правила, включая правила формальной логики. Описываемые типы когнитивных процессов являются частью более широкой наивной метафизики и имплицитной эпистемологии, характерных для представителей указанных культур. Высказывается гипотеза о том, что первопричина подобных когнитивных различий восходит к принципиально разным социальным системам, в которых они первоначально сформировались. Приведенные в статье теоретический подход и факты заставляют усомниться в укоренившихся представлениях о базовых (и универсальных) когнитивных процессах и даже об уместности разведения когнитивного процесса и когнитивного содержания.

Ключевые слова: мышление, когнитивные процессы, картина мира, культурные различия, аналитическое и холистическое мышление, социально-когнитивные системы, психический процесс и содержание.

Британские философы-эмпирики XVIII и XIX века, включая Локка (*Locke*), Юма (*Hume*)

и Милля (*Mill*), писали о когнитивных процессах так, будто они совершенно одинаково протекают у всех здоровых взрослых людей. Предположение об универсальности когнитивных процессов было подхвачено психологическим мейнстримом XX столетия и доминировало весь век, начиная с наиболее ранней трактовки когнитивной психологии, предложенной Пиаже (*Piaget*), переходя далее к теории научения середины века и заканчивая современной когнитивной наукой. Идея универсальности, скорее всего, еще больше усилилась благодаря компьютерной метафоре, которая имплицитно, а часто и эксплицитно проводи-

¹ Статья публикуется с разрешения авторов. Вариант данной статьи на английском языке опубликован в журнале *Psychological Review*, 2001, vol. 108, pp. 291–310. Подготовка русской версии осуществлена при поддержке Центра фундаментальных исследований Национального исследовательского университета “Высшая школа экономики”.

Перевод с английского М.С. Жамкочьян (психотерапевт, научный консультант журнала *Psychologies*), под ред. В.С. Магуна (кандидат психологических наук, зав. сектором исследований личности Института социологии РАН, ведущий научный сотрудник НИУ “Высшая школа экономики” e-mail: maghome@yandex.ru)

Проект, на котором основана данная статья, поддержан грантом SBR 9729103 от National Science Foundation. Авторы выражают признательность за критику и советы своим коллегам: Dan Ames, Scott Atran, Patricia Cheng, Marion Davis, Eric Knowles, Trey Hedden, Lawrence Hirschfeld, Lijun Ji, Gordon Kane, Beom Jun Kim, Shinobu Kitayama,

Ulrich Kühnen, Jan Leu, David Liu, Geoffrey Lloyd, Hazel Markus, Ramaswami Mahalingam, Taka Masuda, Coline McConnell, Donald Munro, Denise Park, Winston Sieck, David Sherman, Michael Shin, Edward E. Smith, Stephen Stich, Sanjay Srivastava, Timothy Wilson и Frank Yates.

лась в последние тридцать лет [18; 134]. Мозг был уподоблен аппаратному обеспечению (“железу”), правила сбора и процедуры обработки данных сравнивались с универсальным программным обеспечением, а на выходе оказывались убеждения и действия, которые, конечно, могут радикально отличаться у разных индивидов и групп, если учитывать различия между ними “на входе”. “Базовые” процессы: категоризация, научение, индуктивные и дедуктивные умозаключения и причинно-следственные рассуждения — считались в компьютерной модели одинаковыми для всех групп людей.

Однако совершенно очевидно, что весьма заметные различия в знаниях и правилах их использования существуют даже среди людей одной категории — образованных взрослых. Работы Нисбетта (*Nisbett*) и его коллег [80; 115; 117; 137] показывают, что люди могут усваивать статистические, вероятностные, методологические, логические, деонтологические, ценностные и другие довольно абстрактные системы правил и категориальные процедуры, и эти знания могут воздействовать на их повседневные размышления и даже на поведение. Существенный эффект может быть получен не только в результате серьезного длительного обучения при специально организованном преподавании, но иногда и после короткого инструктажа в лаборатории. Поскольку когнитивные процессы весьма мобильны даже у взрослых людей внутри одного и того же общества, неудивительно, что представители радикально отличающихся культур с разным мировоззрением и мыслительными навыками будут еще более сильно различаться по своим когнитивным процессам.

В этой статье мы утверждаем, что значительные социальные различия, которые существуют между культурами, влияют не только на конкретные представления об окружающем мире, характерные для этих культур, но также и на: во-первых, наивные метафизические² системы более глубокого уровня; во-вторых, на имплицитные эпистемологии³; в-третьих, на саму природу их

когнитивных процессов (способы, с помощью которых они познают мир).

Если говорить более конкретно, мы выдвигаем следующий ряд положений, которые позднее изложим более детально.

- Общество направляет внимание людей на одни аспекты окружающей среды в ущерб другим;
- Под этим влиянием формируется метафизика, т.е. убеждения людей по поводу устройства мира и причинности;
- Метафизика влияет на имплицитную эпистемологию, то есть на представления о том, что необходимо знать и как это знание можно получить;
- Эпистемология определяет развитие и применение одних когнитивных процессов за счет других;
- Общество и социальные практики могут прямо влиять на предпочтение тех или иных метафизических допущений, таких, например, как допущение о том, находится ли причина в окружающей среде или в объекте;
- Общество и социальные практики могут непосредственно влиять на развитие и использование человеком когнитивных процессов, например, на выбор между логикой и диалектикой.

В данной статье мы прежде всего рассмотрим факты, убедительно подтверждающие, что общества могут заметно отличаться системами мышления. Эти факты получены в ходе сравнения общественного устройства, философских ориентаций и научных взглядов двух высокоразвитых культур — Древнего Китая и Древней Греции. Мы резюмируем представления многих историков, философов и этнографов, показывающих, что эти два общества существенно различались и в социальном, и в когнитивном отношении, и что социальные и когнитивные различия были тесно связаны между собой. Затем мы выскажем общее предположение о связи между познанием и социальными факторами, основанное на анализе общественной жизни и познавательных процедур в древнем мире, и выведем из него ряд довольно конкретных предсказаний. Далее мы представим обзор фактов, проверяющих эти предсказания. Данные факты получены, главным образом, в рамках недавнего исследовательского проекта, в котором мы сравнивали современных людей, выросших в обществах, находящихся под влиянием

предполагаемое отношение между познающим субъектом и познаваемым объектом. Мы надеемся, что такое понимание эпистемологии подходит и для психологов, и для философов.

² Мы используем философский термин *метафизика*, а не более привычный для психологов термин *онтология* для описания наивных теорий об устройстве мира, потому что нам хочется подчеркнуть, что эти теории касаются общих представлений о причинности и реальности, отношений между субстанцией и ее свойствами, между фактом и ценностью. (Здесь и далее, где это специально не оговорено, сноски принадлежат авторам статьи).

³ Мы используем термин *эпистемология* для обозначения присущей людям обыденной теории познания. Эта “теория” включает представление о том, что считать знанием, оценку достоверности различных видов знания, а также

древней китайской мысли, с людьми, выросшими в обществах, сложившихся под влиянием древнегреческой традиции. Цикл исследований показал, что социальные и когнитивные различия между Древней Грецией и Древним Китаем, о которых пишут ученые, в значительной степени воспроизводятся и среди современных людей! Более того, во многих случаях это очень значительная количественная и даже принципиальная качественная разница. И, наконец, в заключительной части статьи мы обсудим причины возникновения различий в системах мышления, дадим схематический анализ тех факторов, которые, вероятно, поддерживали устойчивость “социо-когнитивных гомеостатических систем” на протяжении тысячелетий; рассмотрим, как выводы, вытекающие из наших исследований, соотносятся с утверждениями о когнитивной универсальности и с традиционным разведением когнитивного содержания и когнитивного процесса.

ДРЕВНИЕ ОБЩЕСТВА ГРЕЦИИ И КИТАЯ

Приблизительно с VIII по III вв. до н.э. многие цивилизации сделали рывок в области философской и этической мысли, а также в науке и технологии, особенно Персия, Индия, Ближний Восток, Греция и Китай. Мы рассмотрим различия между двумя цивилизациями, которые географически наиболее удалены друг от друга и, на наш взгляд, меньше всего повлияли друг на друга, – цивилизации Греции и Китая. К тому же влияние каждой из них на состояние современного мира необыкновенно велико: на основе греческой цивилизации выросли европейская и послеколумбова американская, а китайская определила развитие цивилизаций Восточной (включая Японию и Корею) и Юго-Восточной Азии.

Древние греки и личное влияние на события (personal agency)

Одна из наиболее существенных характеристик древних греков (ионийцев и афинян в особенности) – это локализация власти в каждом индивидуе. Обычные люди развили в себе чувство личного влияния на события, которое не имеет аналогов ни в одной древней цивилизации. Действительно, определением счастья для древних греков было “использование жизненных сил в тех направлениях совершенствования, которые предоставляет человеку жизнь” [57, с. 25]. Хотя греки верили в силу богов, они считали, что “божественное вмешательство и независимая человеческая деятельность” действуют совместно [75,

с. 39]. Повседневная жизнь греков была пропитана ощущением возможности выбора и отсутствием социальных ограничений. “Идея Афинского государства заключалась в союзе индивидов, свободных в своем желании развивать собственные силы и жить по-своему, подчиняясь только законам, которые они сами приняли и которые могут критиковать и изменять по собственной воле” [57, с. 144].

Свойственное грекам чувство личной свободы связано с традицией *дебатов*, которая прочно установилась уже по крайней мере ко времени Гомера – в VIII в. до н.э. [50; 89; 111]. Сам поэт неоднократно подчеркивал, что после умения воевать следующее по важности умение мужчины – это искусство вести дебаты. Обычные люди принимали в них участие на рыночной площади и в политических ассамблеях и могли спорить даже с царем [38, с. 65].

Важной особенностью древних греков, оказавшей сильное влияние на потомков, была их *любопытность* по отношению к миру и убеждение в том, что мир может быть познан, если открыть правила его устройства [90; 145, с. 62]. Греки рассуждали о природе окружающих их предметов и событий и создавали причинные модели для их объяснения. Эти модели строились посредством категоризации объектов и явлений, разработки правил для их систематического описания, предсказания и объяснения. Это привело к открытиям в физике, астрономии, аксиоматической геометрии, формальной логике, рациональной философии, истории и этнографии. В то время как многие другие древние цивилизации, включая более ранние – Месопотамию и Египет – и более позднюю – Майя, производили систематические наблюдения во многих научных областях, только греки пытались объяснить подобные наблюдения в терминах предполагаемых физических причин [38; 72а, 87, с. 84; 145].

Древние китайцы и гармония

Древние китайцы представляли собой полную противоположность грекам. Вместо характерного для греков ощущения личной свободы и активности китайцам было присуще чувство взаимных социальных обязательств, или *коллективной субъектности (collective agency)*. Китайцы считали, что индивид – это часть тесно связанной общности, будь то семья или деревня, и что поведение индивида должно определяться ожиданиями группы. Ведущая система морали Китая – конфуцианство – была, по сути, детализацией взаимных обязанностей, существующих между императо-

ром и подданным, родителем и ребенком, мужем и женой, старшим братом и младшим, а также между друзьями. Китайское общество заставляло индивида чувствовать себя частичкой огромного, сложного и в целом доброжелательно настроенного общественного организма, в котором предписанные ролевые отношения служили руководством к моральному поведению [87; 108]. Права индивида интерпретировались как его “доля” из общественных прав. “[Должное] исполнение ролей в иерархической системе ... приоритетно по отношению к подавляющему большинству других благ” [108, с. 19].

Такой акцент на коллективной субъектности в конечном итоге воплотился в особой ценности китайцев – внутригрупповой *гармонии*, проявляющейся в том, что “члены социальной группы... хорошо исполняют свои функции и не переходят границы обязанностей или ожиданий, которые с этими функциями связаны” [108, с. 20–21]. Любая форма конфронтации внутри группы, например, дебаты, не одобрялась; хотя был так называемый период “ста школ” в 600–200 гг. до н.э., когда велись споры среди философов [161]. Но «здесь так и не получил развития ни “дух полемического языка” (*a spirit of controversial language*), ни “традиция свободных публичных дебатов»» [13, с. 78]. “В философии, в медицине и в любых других областях существовала критика по отношению к альтернативным точкам зрения..., но китайцы в целом с гораздо большей готовностью, чем греки, допускали, что в чужих точках зрения что-то есть...” [89, с. 550]. В обществе с такими ценностями споры, конечно же, не поощрялись, и ни один человек не мог противоречить другому без страха нажать врага [38, с. 73–74]. В связи с этим неудивительно, что быть вовлеченным в судебный процесс считалось недостойным [87].

В технологическом отношении китайская цивилизация опережала греческую. Китайцам принадлежала честь открытия (или независимого изобретения) ирригационных систем, чернил, фарфора, магнитного компаса, стремян, колесной тачки, глубокого бурения, треугольника Паскаля, плотин на каналах, косога паруса, водонепроницаемых отсеков, кормового руля, колесного парохода, количественной картографии, методов иммунизации, астрономических наблюдений за новыми звездами, сейсмографа и акустики [91, с. 51]. Многие из этих технологических достижений уже существовали в Китае, когда у греков ничего подобного не было.

Но большинство экспертов не считают эти достижения результатом научной теории или си-

стематических исследований [38; 91], а говорят о китайском практическом гении [111, с. 189]. “В конфуцианстве не было идеи *знания* в чистом виде, которое не находило бы выражения в действии” [109, с. 55]. Китайцы не строили формальных моделей естественного мира, но шли интуитивным, эмпирическим путем. Считается, что у них никогда не было понятия о законах природы – хотя бы потому, что у них не было понятия природы как чего-то существующего отдельно от человека или духа [49, с. 55; 90; 91, с. 50; 109; 166].

Наука, математика и философия в Древнем Китае и Древней Греции

Социально-психологические особенности жизни древних китайцев и греков были связаны с ментальностью тех и других, т.е. с системами мышления обеих культур. Их метафизические убеждения были отражением их социального существования, а их неписанные эпистемологии, в свою очередь, отражали различия в метафизических убеждениях. В результате сложились совершенно разные подходы греков и китайцев к научным, математическим и философским проблемам.

Когнитивные различия между Древней Грецией и Китаем можно, в первом приближении, сгруппировать под рубриками *холистического* и *аналитического* мышления [116; 124]. Холистическое мышление мы определяем как ориентацию на контекст или поле как целое, включая внимание к взаимоотношениям между объектом и полем (фоном, средой) и стремление объяснять и предвидеть события на основе этих взаимоотношений. Холистические подходы опираются скорее на знания, почерпнутые из опыта, нежели на формальную логику, и являются *диалектическими*, т.е. делают акцент на изменении, признают противоречия, необходимость принимать во внимание разные точки зрения и искать некий “средний путь” (золотую середину) между противоположными утверждениями. Для аналитического же мышления характерны тенденция отделения объекта от контекста, фокусирования внимания на свойствах (атрибутах) объекта в целях последующего отнесения его к тем или иным категориям, а также стремление использовать правила, характеризующие эти категории с тем, чтобы объяснить и предсказать поведение объекта. Умозаключения частично опираются на деконтекстуализацию (то есть на отделение структуры от содержания), на использование формальной логики и избегание противоречий.

Различение холистического и аналитического мышления имеет давнюю традицию в теории мышления, начиная с Джеймса и Пиаже и по настоящее время. Холистическое мышление ассоциативно и в первую очередь отражает сходство и смежность. Аналитическое мышление прибегает к символическим системам репрезентации, и его операции отражают структуру правил. Уиткин и его коллеги [155; 157] ввели похожее различие “полнезависимости” и “полезависимости” в сфере перцепции. Наше определение охватывает различия в обеих областях – и в мышлении, и в перцепции, а также в системах убеждений, которые лежат в основе этих различий.

Историки и философы науки признают между греками и китайцами ряд важных различий, которые согласуются с предложенными выше определениями.

Непрерывность против дискретности. Фундаментальное различие в мышлении греков и китайцев заключалось в том, что китайцы «считали мир собранием взаимоперекрывающихся и взаимопроникающих вещей или субстанций... [Это резко расходится] с идущей от Платона картиной мира, где объекты рассматриваются как самостоятельные индивиды или “отдельности”, в которых воплощены или которые “имеют” те или иные свойства» [59, с. 30], сами являющиеся универсалиями, как например, “белизна” или “твердость”. Это глубинное различие между двумя типами метафизики имело множество конкретных следствий. Наиболее существенное выразилось в том, что греки, в отличие от китайцев, были склонны воспринимать мир как собрание дискретных предметов, которые можно было бы категоризировать на основе некоторого набора универсальных свойств, характеризующих данные предметы. Греки все-таки вели дискуссию о том, как представлять материю – в виде волн или частиц; китайцы же, по-видимому, никогда не сомневались в непрерывности материи [113, с. 1].

Поле (фон) против объекта. Так как китайцы ориентировались на континуумы (непрерывности) и взаимосвязи, то в их концепциях индивидуальный объект не был “приоритетной отправной точкой” [108, с. 17]. Греки, напротив, были склонны фокусировать внимание прежде всего на центральном объекте и его свойствах [59, с. 31]. Скорее всего, именно из-за этой тенденции греки неправильно понимали природу физической причинности. Аристотель объяснял падение камня в воздухе тем, что камень имеет свойство “гравитации”, а способность дерева плавать на поверхности воды тем, что дерево имеет свойство “ле-

витации”. Китайцы, напротив, понимали, что все события в мире совершаются под воздействием поля сил. Например, у них существовало представление о магнетизме и акустическом резонансе, и они правильно объясняли поведение потоков [113, с. 60].

Взаимосвязи и сходства против категорий и правил. Поскольку китайцы верили в непрерывность и были убеждены в важности поля, они интересовались взаимоотношениями между предметами и событиями [83; 164]. Напротив, греки большее внимание обращали на категории и правила, что помогало им понять поведение предмета вне зависимости от контекста [111, с. 185–186]. Китайцы были убеждены в фундаментальной взаимосвязанности всех вещей и как следствие – в изменении объектов и событий под влиянием контекста, в который они вписаны. Существует одно только целое, а части связаны в нем подобно “веревкам в сети” [108]. Таким образом, любая попытка точно классифицировать объекты не выглядела как важная познавательная цель [91, с. 122; 107, с. 116].

Противостояние двух позиций – идеи взаимосвязей и идеи правил – хорошо иллюстрируется различиями между холистическим подходом к медицине в Китае и западными попытками найти эффективные правила и принципы лечения. На Западе очень рано распространилась хирургия, так как для аналитического ума вполне естественна идея о том, что какая-то часть тела может плохо функционировать. Но идея хирургии была “еретической для древнекитайской медицинской традиции, которая провозглашала, что хорошее здоровье зависит от баланса и потоков природных сил внутри тела” [56, с. 77].

Диалектика против основополагающих принципов и логики. Китайцы, похоже, не были заинтересованы в поиске исходных принципов, лежащих в основе их математических процедур или научных допущений, и если не считать короткого мохистского периода с конца IV до конца III вв. до н.э., то они не разрабатывали никаких формальных логических систем или чего-либо похожего на аристотелевские силлогизмы [88]. Действительно, можно говорить “не только об отсутствии формально-логических систем, но и об отсутствии принципа противоположности” [13, с. 83]. Интересно, что у индусов наличествовала строгая логическая традиция, но китайские переводы их текстов изобиловали ошибками и непониманиями [13, с. 84]. Предполагается, что именно благодаря отсутствию интереса к логическим умозаключениям, китайцы, несмотря на существ-

венные достижения в алгебре и арифметике, не достигли больших высот в геометрии, где доказательства опираются на формальную логику, особенно на принцип противоположности [89, с. 119; 91, с. 48; 113, с. 1]. Алгебра же стала дедуктивной только начиная с XII в. н.э. [38, с. 89].

Вместо логики китайцы развивали *диалектику* [89, с. 119], которая предполагает согласование, преодоление или даже принятие очевидных противоречий. Китайская интеллектуальная традиция не настаивает на несовместимости убеждений *A* и *не-A* и допускает их одновременное существование. Действительно, в духе *Тао* или принципа *Инь-Ян* (*yin-yang*) утверждение *A* на самом деле может предполагать, что утверждение *не-A* тоже имеет место, т.е. то или иное положение вещей может существовать одновременно с противоположным [26; 94]. Именно это убеждение лежит в основе китайского мышления, нацеленного на то, чтобы найти “золотую середину” (“средний путь”) между крайностями и полагающего, что две стороны, которые находятся в споре друг с другом, могут быть правы каждая по-своему, или что два противоположных суждения оба могут содержать некоторую истину. Китайская диалектика включает положения, которые напоминают гегелевскую диалектику: тезис–антитезис–синтез. Она также похожа на то, что современные последователи теории Пиаже называют “пост-формальными операциями” в понимании отношений “часть–целое”, реципрокных отношений, контекстуального релятивизма, самоорганизующихся систем и т.п. [9; 12; 127].

Знание, приобретенное из опыта, против абстрактного анализа. “Китайцы ... искали интуитивное внезапное понимание через непосредственное восприятие” [111, с. 171]. Это привело к тому, что в китайской мысли особое значение приобретали конкретные случаи и примеры [49; 89; 111, с. 171]. Многие же греки предпочитали эпистемологию, основанную на логике и абстрактных принципах, а греческие философы, включая Платона и его последователей, считали конкретное восприятие и непосредственное опытное знание в лучшем случае ненадежным и неполным, а в худшем — приводящим к заблуждению. Таким образом, греки были готовы отказаться от того, что подсказывали им собственные чувства, если они вступали в противоречие с разумом [89, с. 118].

По иронии судьбы, открытие формальной логики греками, как бы оно ни было важно для развития науки, по целому ряду причин препятствовало ее расцвету. После ионийского периода VI в.

до н.э. экспериментальная традиция в греческой науке была очень ослаблена. Развиваться эксперименту мешало убеждение многих философов, что вещи должны пониматься только разумом, без обращения к ощущениям [91, с. 114–115]. Необходимо отметить, что в Греции никогда не было развито принципиально важное понятие нуля, которое столь существенно в арабской позиционной системе счисления, а также в алгебре. От нуля отказались на том основании, что не-существование чего-то несет в себе логическое противоречие [91, с. 115]. В результате сложившееся западное понимание нуля, бесконечности и бесконечно малого формировалось с косвенной опорой на Восток.

СОЦИО-КОГНИТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

Есть основания считать, что интеллектуальные различия между древними греками и древними китайцами в подходах к науке и философии, их разные метафизики и эпистемологии можно вывести из несовпадающих социально-психологических свойств. Вообще, психологическую теорию можно строить с опорой на результаты исторических исследований. Мы, таким образом, возвращаемся к упомянутым во вводной части статьи влияниям социальной организации жизни на когнитивные процессы. Мы убеждены, что социальная организация общества влияет на когнитивные процессы двумя путями. Косвенно это происходит через фиксацию внимания людей на различных частях окружающего мира, а прямо — через обеспечение лучшего принятия и усвоения определенных моделей социальной коммуникации.

От процессов внимания к когнитивным процессам. *Социальная организация, внимание и наивная метафизика.* Если вы живете в сложном социальном мире с множеством ролевых отношений, ваше внимание, скорее всего, будет направлено вовне, на окружающее вас социальное поле. Привычное для китайцев повышенное внимание к *социальному* окружению могло переноситься на окружающую среду в целом, позволяя, например, обнаружить ее значимость для понимания физических явлений. Маркус и Китаева считают, что если человек воспринимает себя включенным в более широкий контекст в качестве одной из взаимозависимых частей, то, вероятно, и другие объекты или явления будут восприниматься сходным образом [95; 96]. Внимание к фону должно стимулировать людей к пониманию связей между объектами и явлениями, к объяснению событий через взаимосвязи между объектом и окружающей средой. Подобно этому людям, считающим

себя частью более широкого целого и стремящимся сохранить гармонию внутри этого целого, мир кажется непрерывным и взаимосвязанным.

С другой стороны, если человек живет в мире с меньшим числом социальных связей и ролевых ограничений и если они менее значимы, то для него оказывается возможным обращать внимание прежде всего на объект и на свои цели в отношении этого объекта. Внимание в этом случае привлекают свойства объекта, и человек будет стараться использовать их, чтобы создать категории и правила, которые, как предполагается, управляют поведением этого объекта. Убежденность в том, что ему известны правила поведения объекта, будет при объяснении этого поведения побуждать человека фиксировать внимание исключительно на этом объекте и подкреплять веру в то, что он может управлять миром посредством своей деятельности. Более того, люди, которые считают себя полностью отдельными и самостоятельными единицами, способными действовать автономно и лишь в ограниченной степени связанными с другими людьми, склонны воспринимать мир как дискретный.

Наивная метафизика и имплицитная эпистемология. Убеждения в отношении устройства мира могут влиять на представления людей о том, как следует добывать знания об этом мире (их-то мы и называем имплицитной эпистемологией). Если мир устроен так, что именно связи и отношения между объектами или явлениями объясняют наступление тех или иных событий, нельзя упустить ни одного важного элемента, образующего поле, надо постараться увидеть все взаимосвязи между объектами и взаимосвязи между частями и целым. Если же мир устроен так, что поведение объектов в нем регулируется правилами и категориями, в отношении которых эти правила действуют, то тогда самое главное – это уметь изолировать объект от контекста, правильно отнести объект (на основе его свойств) к соответствующей категории и решить, какие правила к этой категории объектов применимы.

Имплицитная эпистемология и когнитивные процессы. Если важным считается умение видеть взаимосвязи и отношения между объектами в поле, то тогда у людей будут развиваться навыки углубленного познания среды, в которую помещен тот или иной объект, а также навыки учета ковариаций в поведении разных объектов и объяснения событий через структуру поля, в котором они происходят. Если же, напротив, важно устанавливать свойства объекта и те категории, к которым он принадлежит, то тогда будут развиваться

перцептивные навыки выделения объекта из контекста (“деконтекстуализации”) и когнитивные навыки объяснения поведения объекта через категории и правила. Подобные перцептивные и когнитивные навыки, конечно, будут в основном автоматизированными и неосознанными – точно так же, как преимущественно неосознаваемой будет лежащая в их основе имплицитная эпистемология.

От социальной организации – к когнитивным процессам. Как уже говорилось, помимо влияния на картину мира и имплицитную эпистемологию, социальные процессы оказывают влияние на когнитивные и более непосредственно. На диалектику и логику можно посмотреть как на когнитивные инструменты, которые человек применяет в ситуациях конфликта. От людей, чья социальная жизнь строится на гармонии, вряд ли можно ожидать развитой традиции столкновений или споров. Напротив, их интеллектуальная цель, когда они сталкиваются с противоречащими им взглядами, будет состоять в разрешении этого противоречия, в его преодолении или в нахождении “золотой середины” (“среднего пути”), т.е. в применении диалектического подхода. Тот же, кто готов сражаться с окружающими за правду, скорее всего, разработает правила для ведения споров, включая принцип (отсутствия) противоречия и формальную логику [13; 38; 89, с. 8–9]. Некоторые комментаторы отмечают, что греки привнесли в правила научного доказательства по существу те же принципы риторики, которые управляли публичными дебатами на городских площадях.

“Наука, с этой точки зрения, есть продолжение риторики. Она была изобретена в Греции и только в Греции, потому что греческий институт публичных собраний поднимал на огромную высоту престиж навыков ведения спора... Геометрическое доказательство ... по сути дела есть доведенная до совершенства форма риторики” [38, с. 144].

В настоящее время, конечно, неизвестны конкретные психологические процессы, посредством которых социальное устройство жизни формирует представления человека о мире, влияющие на имплицитную эпистемологию, с помощью которых последняя обуславливает развитие тех или иных когнитивных процессов. Частично это объясняется тем, что все эти образования находятся во взаимодействиях и взаимовлияниях, поддерживающих гомеостатический баланс между ними. Несмотря на неопределенность, мы все же считаем полезным описать в данной статье социальные практики и сопровождающие их конкретные когнитивные процессы, а также способы, благодаря

которым данные социальные практики поддерживают эти когнитивные процессы.

Современные социальные различия. Если различия в самой природе общественной жизни Востока и Запада сохраняются и если исходные различия в познавательных ориентациях обязаны своим появлением социально-психологическим особенностям, то когнитивные различия наверняка можно отыскать в наши дни и не только у обрванных слоев.

Существует много доказательств того, что социально-психологические различия, характерные для Древнего Китая и Греции, фактически сохраняют свою актуальность до сих пор. Общества Китая и других стран Восточной Азии остаются коллективистскими и ориентированными на группу, в то время как Америка и другие общества, подвергшиеся влиянию Европы, более индивидуалистичны по своим ориентациям⁴. Обзоры и обсуждение этих различий можно найти в работах Бонда [19], Фиске, Китаямы, Маркус и Нисбетта [47], Хофстеде [62], Хсу [65], Маркус и Китаямы [95–96], Накамуры [111] и Триандиса [146–147]. Как пишет психолог Л.-Х. Чью: “Китайцы ситуативно-центрированы. Они обязаны быть чувствительными к своему окружению. Американцы индивидуально-центрированы. Они ожидают, что их окружение будет чувствительно к ним. Так, китайцы склонны к пассивным установкам по отношению к своему окружению, в то время как американцы – к активным и захватническим” [28, с. 236]. И далее: “[американская] ориентация может мешать развитию тенденции воспринимать объекты в контексте окружающей среды, в терминах взаимоотношений или взаимозависимостей. С другой стороны, китайский ребе-

нок очень рано обучается видеть мир как систему взаимоотношений; он социо-ориентирован, или ситуативно-центрирован” [там же, с. 41].

Современные когнитивные различия? Если социальные различия сохраняются и мы правы в своем убеждении в том, что именно социальные факторы влияют на метафизику, эпистемологию и, в конечном счете, на когнитивные процессы, тогда можно сделать несколько взаимосвязанных *предположений* относительно когнитивных различий между теми современными обществами, на которые повлияла китайская или греческая цивилизация.

Внимание. Мы полагаем, что внимание к *социальному* окружению – это то, что лежит в основе более общего внимания древних китайцев к окружающей среде, полю. Это частично объясняет некоторые их метафизические представления, в частности, разделяемый ими принцип дистанционного влияния (*principle of action at a distance*). Если наше рассуждение справедливо, то тогда у нас есть шанс обнаружить, что и нынешние жители Востока и Запада обращают внимание на разные аспекты окружающего мира. Жители Восточной Азии, как можно ожидать, будут гораздо более внимательны и чувствительны к полю, чем американцы европейского происхождения, которые скорее будут более внимательны к выступающему из фона целевому объекту (“фигуре”). Отсюда следует, что восточные азиаты, скорее всего, будут более точны в обнаружении *ковариаций*, т.е. взаимосвязей внутри поля, чем американцы. Восточные азиаты также будут более зависимы от поля [155], то есть им, скорее всего, будет значительно труднее, чем американцам, выделить и проанализировать объект, игнорируя контекст, в который он погружен.

Контроль. Если в основе греческой любознательности и изобретенной ими науки лежало убеждение в возможности активного влияния на мир, то можно ожидать, что американцы и восточные азиаты будут по-разному воспринимать одну и ту же ситуацию: первые будут видеть в ней больше возможностей для контроля и активности со стороны индивида и будут извлекать больше преимуществ из имеющихся возможностей активного влияния на ситуацию. Они же могут быть более подвержены “иллюзии контроля” [79], то есть будут ожидать большего успеха в том случае, когда субъект активно включается во взаимодействие с объектом – даже при том, что, исходя из логики, это взаимодействие не может оказать влияние на результат.

⁴ В то же время мы не хотим сказать, что между Востоком и Западом всегда сохранялись отличия, имевшие место в древности. В Средние века Запад был во многом похож на Древний Китай по своему экономическому и социальному устройству, и мы никогда не скажем, что этот феодальный период был заметно индивидуалистическим. И точно так же в Китае в некоторые периоды, особенно с конца II-го до начала IV-го века н.э., наблюдалась явная склонность к индивидуализму [163]. Наверное, только в конце Средневековья Запад начал возвращаться к уровню индивидуализма, характерному для Древней Греции. И начиная с этого времени Запад (в отличие от Востока) продолжал развиваться по все более индивидуалистической траектории. Важно также отметить, что и сегодня внутри обществ, которые мы называем коллективистскими или индивидуалистическими, существуют заметные *внутренние* различия. Признавая эти различия, мы тем не менее соглашаемся с господствующей среди историков, этнографов, социологов и социальных психологов точкой зрения, что между Востоком и Западом существуют широкие и глубокие отличия по параметру коллективизма–индивидуализма.

Объяснение. Если восточные азиаты по-прежнему придерживаются метафизического убеждения в том, что для понимания причин тех или иных событий необходимо учитывать целостный контекст, то в их объяснениях ситуативные факторы должны будут фигурировать чаще, чем в объяснениях американцев. Можно ожидать, что восточные азиаты в большей степени, чем американцы, будут объяснять социальные и физические события, обращая внимание на контексты и ситуации, а американцы будут более склонны к *фундаментальной ошибке атрибуции* – т.е. уменьшать их роль [130].

Обычное предсказание и предсказание “задним числом” (postdiction). Мы предполагаем, что восточные азиаты всегда жили в сложном мире, где результат зависит от множества существенных факторов. Поэтому, предсказывая события, они могут принимать во внимание более широкий круг влияющих на них факторов. Их также вряд ли можно удивить любым результатом или поворотом событий – они всегда будут готовы найти этому объяснение с учетом всего комплекса потенциально существенных факторов. Раз восточные азиаты очень легко находят объяснение происходящему, можно ожидать, что они будут более склонны к тому, что называют *тенденциозностью “заднего ума”*, т.е. к тому, чтобы считать уже произошедшие события неизбежными [46].

Взаимосвязи и сходства против правил и категорий. Если люди Востока ориентированы на целостное поле, можно ожидать, что они будут организовывать свои картины мира в терминах взаимосвязей между событиями. То есть восточные азиаты будут группировать объекты и события на основе их *функциональных взаимоотношений и взаимоотношений “часть–целое”*, например, “А есть часть В”. Американцы же, напротив, скорее сгруппируют объекты и события на основе *принадлежности к определенным категориям*: например “А и В оба принадлежат к категории Х-ов”. Другая группа предположений состоит в том, что американцам будет легче, чем восточным азиатам, усваивать категории, основанные на правилах, и что они больше будут полагаться на категории для целей дедукции и индукции.

Логическое знание против опытного. Если то обстоятельство, что логика играла весьма скромную роль в развитии восточноазиатской математики, науки и философии, как-то отражается на мыслительных процессах сегодняшних рядовых жителей этих стран, и если, наоборот, симпатия к формализованным подходам сохраняется на Запа-

де, то восточные азиаты будут больше, чем американцы, полагаться на прошлый опыт и свои ранее существующие убеждения при оценке обоснованности формальных аргументов. Американцы же в большей степени будут способны отбросить свои априорные убеждения и прошлый опыт в пользу рассуждений, базирующихся на правилах логики. Когда надо оценить убедительность дедуктивных аргументов, восточные азиаты будут склонны полагаться на стратегии, использующие прошлый опыт.

Диалектика против закона непротиворечивости. Если гармония остается девизом социальных отношений, выстраиваемых восточными азиатами, и если социальные потребности влияют на интеллектуальные установки, то восточные азиаты будут искать компромиссного решения проблем, предпочитать аргументы, основанные на принципах холизма и непрерывности, пытаться примирить противоречащие, на первый взгляд, друг другу утверждения или как-то преодолеть это противоречие. С другой стороны, если установка на разрешение противоречия в споре продолжает влиять на современный западный подход к проблемам, американцы будут чаще отвергать либо одно из двух противоречащих друг другу суждений, либо оба суждения сразу.

Далее мы изложим результаты наших исследований, направленных на проверку каждого из изложенных выше предположений. Мы приведем факты, которые подтверждают каждую из этих гипотез. В своем обзоре мы не будем приводить детальную информацию о выборках испытуемых, участвовавших в каждом конкретном исследовании. Достаточно сказать, что мы обнаружили факты, подтверждающие наши гипотезы, независимо от того, были изучаемые нами восточные азиаты этническими китайцами, корейцами или японцами; изучались они в своих родных странах или в университетах США, где они учатся; переводились материалы для азиатских испытуемых на их родной язык или предъявлялись им на английском. Хотя большинство участников проведенных к настоящему времени исследований – студенты, имеются фактические подтверждения наших гипотез и в других социальных группах. Мы допускаем, что в отношении обсуждаемых нами аспектов когнитивной сферы могут наблюдаться существенные различия между представителями различных восточно-азиатских популяций. Следует также отметить, что большинство представителей европейской культуры, которые участвовали в наших исследованиях, были аме-

риканцами, а североамериканцы могут отличаться от восточных азиатов сильнее, чем собственно европейцы или латиноамериканцы.

Внимание и контроль

В работах Мейера, Кайераса и их коллег [100–103] было показано, что распределение внимания очень пластично и подчиняется выученным стратегиям, направленным на расширение восприятия. Работы Роговой и ее коллег [27; 129] показывают, что широта спектра событий, на которые одновременно обращается внимание, значительно отличается у представителей разных культур. Таким образом, восточные азиаты могут быть способны в большей мере, чем американцы, обращать внимание и на объект, и на поле. Можно также ожидать, что если внимание западного человека обращено больше на объект, и он верит в то, что понимает правила, которые определяют поведение данного объекта, то он скорее поверит в его управляемость, чем представитель Восточной Азии. Из этих соображений можно вывести несколько следствий: 1) представители восточной культуры скорее увидят целое там, где европейцы видят части; 2) они же скорее и легче увидят взаимосвязи между отдельными элементами поля, но 3) им труднее будет вычленить (дифференцировать) объект, когда он “погружен” в поле; 4) восприятие западного человека и его поведение в большей степени определяется убеждением, что объект и социальное окружение находятся под его контролем.

Целостность против аналитичности в ответах на тест Роршаха. В одном из самых ранних исследований по этой теме, проведенных Абелем и Хсу [1], карточки с пятнами Роршаха предъявлялись американцам европейского и китайского происхождения. Исследователи обнаружили, что китайцы чаще европейцев давали ответы (так называемые “*whole-card*” реакции), которые основывались на учете всех аспектов карты (ее гештальта). Европейцы же в большей степени были склонны давать ответы, которые основывались лишь на каком-то одном аспекте пятна.

Внимание к полю. Масуда и Нисбетт [98] предъявляли мультипликационные фильмы с изображениями рыбы и других обитателей подводного мира японцам и американцам и просили их сообщать, что они видят. Самое первое сообщение американских участников исследования, как правило, относилось к основной изображенной в фильме рыбе, которая находилась на переднем плане (“там была рыба, похожая на форель, которая плыла вправо”), в то время как первые

наблюдения японцев касались, как правило, фоновых элементов (“там было озеро или пруд”). Японцы называли свойства окружающего фона примерно на 70% чаще американцев, хотя и те, и другие были одинаково склонны упоминать детали, касающиеся основной рыбы. Кроме того, японцы почти в два раза чаще отмечали взаимосвязи и отношения, включающие неодушевленные аспекты окружающей среды (“большая рыба проплыла мимо серых морских водорослей”).

В последующих заданиях – на узнавание по памяти – японские испытуемые сбивались при показе основной рыбы на другом, “неправильном” фоне, демонстрируя тем самым, что их восприятие объекта было “сцеплено” [25] с полем, внутри которого этот объект появился. На узнавании же объекта американцами изменение окружающего фона никак не отразилось.

Сходные факты “сцепления” с фоном были получены Хедденом и его коллегами [122]. Они просили китайских и американских испытуемых просмотреть серии карточек, на которых в первом случае слово было напечатано на фоне, содержащем социальные стимулы, например, людей на рынке, при этом слова никак не были связаны с фоновыми картинками. Во втором случае слова печатались на чистых карточках, не содержащих никакого фона. После этого испытуемых просили припомнить как можно больше увиденных слов. Китайцы, по сравнению с американцами, лучше запоминали слова, которые были представлены на фоне социального окружения, доказывая тем самым, что фон служит для них ключом к запоминанию слова.

Нахождение ковариаций. Джай, Пенг и Нисбетт [71] исследовали способность человека находить ковариации между стимулами. Китайцев и американцев просили оценить частоту совместного появления произвольных фигур. В левой половине компьютерного экрана предъявлялась какая-нибудь произвольная фигура – например, схематичная медаль или лампочка. Сразу же вслед за этим на правой стороне экрана показывалась фигура из другой пары – например, указательный палец или схематичная монета. Реальная ковариация между появлением фигур слева и справа, если выразить ее в виде коэффициента корреляции, варьировалась от 0.00 до 0.60. Испытуемые-китайцы сообщали о более высокой степени ковариации, чем американцы, и были более уверены в своих суждениях. Их уверенность также соответствовала реальной ковариации. Кроме того, как обнаружили Ятс и Керли [162], у американцев наблюдался сильный эффект первичности,

то есть они делали прогнозы о будущей ковариации фигур, гораздо больше опираясь на первые из увиденных ими пар, чем на степень ковариации в целом по всему показанному им материалу. У китайцев же не наблюдалось никакого эффекта первичности, они делали свои прогнозы о будущих ковариациях на основе ковариаций по всему показанному материалу.

Зависимость от поля. Благодаря привычке к деконтекстуализации и анализу американцам будет легче, чем восточным азиатам, выделить объект из фона. Чтобы изучить эту проблему, Джай и ее коллеги [71] исследовали поведение азиатов и американцев (выровненных по математической успешности по SAT) с помощью известного теста Уиткина (*Witkin*) “Стержень и рамка” [157]. В этом тесте испытуемый видит рамку в 16 квадратных дюймов и внутри нее стержень, причем рамка меняет свое положение независимо от находящегося внутри нее стержня. Задача испытуемого состоит в том, чтобы сообщить, когда стержень окажется в вертикальном положении (относительно горизонта). Полезависимость испытуемого определяется по тому, в какой степени на суждения о позиции стержня влияет положение рамки. Джай и ее коллеги обнаружили, что восточно-азиатские испытуемые делали больше ошибок в этом тесте, нежели американцы. Восточные азиаты также были менее уверены в точности своих ответов⁵.

Иллюзия контроля. Резонно предположить, что если американцы верят в то, что они контролируют события, то они будут уделять им больше внимания. Более того, контроль столь важен, что люди часто не различают контролируемые и неконтролируемые ими события. Эту “иллюзию

контроля” Ленджер [79] определила как ожидание более высокого, чем позволяют объективные обстоятельства, личного успеха в контроле над событиями. У американцев иллюзия контроля действительно приводила к улучшению некоторых познавательных функций. Так, например, было обнаружено, что испытуемые лучше выполняют монотонные задания, если они ошибочно верят, что могут контролировать громкий шум, который периодически раздается во время этой работы и мешает ей [55]. Некоторые исследования указывают на то, что восточные азиаты не так восприимчивы к этой иллюзии. Ямагуши и его коллеги [160] обнаружили, что американские мужчины более оптимистичны в ситуации, когда у них есть иллюзия контроля над окружающей средой, но для американских женщин и японцев обоих полов это не так.

Исходя из этого, можно предположить, что рассмотренные выше результаты, касающиеся различий в поиске ковариаций и полезависимости, будут претерпевать изменения под воздействием манипуляций, цель которых – внушить испытуемому чувство контроля над происходящим. Чтобы проверить это предположение, в одном из заданий на определение ковариаций испытуемым разрешалось нажимать на кнопку, чтобы управлять появлением стимулов в левой части экрана, а также контролировать величину интервала между их предъявлениями. Несмотря на то, что это никак не сказывалось на частоте ковариаций, американцы, у которых была возможность такого “контроля”, находили больше ковариаций и выражали большую уверенность в своих суждениях о них, в то время как китайцы демонстрировали противоположные тенденции. Более того, контроль нарушал у китайцев связь между реальными ковариациями и степенью уверенности в их оценке, тогда как у американцев этого не наблюдалось. Аналогично, в тесте “Стержень и рамка”, когда испытуемым разрешалось управлять движением стержня, точность оценок мужчин-американцев возрастала, в то время как у остальных участников подобного эффекта не наблюдалось. И наконец, уверенность в точности своих ответов у американцев (как женщин, так и мужчин) была выше, когда они могли управлять стержнем, чего у японцев (мужчин и женщин) не наблюдалось.

Итак, внимание восточных азиатов, очевидно, больше направлено на поле как целое, а внимание американцев – на отдельный объект. Восточным азиатам легче увидеть отношения в окружающей среде, но труднее выделить объект из поля

⁵ В ряде других исследований полезависимость азиатов и жителей Запада сравнивалась с помощью иного инструмента, также разработанного Уиткиным – “Теста вписанных фигур” (*Embedded Figures Test*, сокращенно – *EFT*). Испытуемым предъявляли маленькие фигурки, и они должны были отыскать их внутри более крупных и сложных фигур. И, как правило, при измерениях этим тестом различий между представителями двух культур не было вовсе, или же восточные азиаты оказывались даже *менее* полезависимыми, чем американцы [7; 66]. Однако Бэгли [7] заметил, что этот результат не вполне достоверен, ибо фигуры, используемые в *EFT*, похожи на иероглифы, образующие письменность Китая и других стран Восточной Азии, и это могло давать преимущество жителям этих стран при выполнении теста. Чтобы проверить эти сомнения, Кюхнен с соавторами [77] сравнили представителей Запада с жителями Малайзии – страны с очень коллективистской восточноазиатской культурой, но использующей латинскую систему письма. И они обнаружили, как и следует из наших предположений, что малазийцы являются *более* полезависимыми, нежели представители сопоставляемых с ними западных популяций.

(фигуру из фона). Кроме того, американцы и азиаты по-разному реагируют на возможность контроля над событиями или на иллюзию подобного контроля: успешность деятельности и уверенность у американцев при этом повышается, а у восточных азиатов – нет.

Объяснение и предсказание

Резонно предположить, что люди приписывают ответственность за наступление событий тому, на что они обращают внимание. Если западные люди обращают внимание на объект, то и причины событий они будут видеть в этом объекте, а жители Восточной Азии, обращающие внимание на целостное поле и на отношения объекта с полем, будут и причины событий видеть в контексте и ситуации. Каждое из этих предположений подтверждается значительным числом фактов, которые мы сейчас изложим.

Диспозиции против контекста в объяснении событий. *Причинная (каузальная) атрибуция и предсказание событий.* Одной из наиболее надежных находок в когнитивной социальной психологии является так называемая “корреспондирующая тенденциозность” [54] или “фундаментальная ошибка атрибуции” [130], т.е. тенденция воспринимать поведение как результат диспозиций действующего лица и игнорирование важных ситуационных детерминант поведения. Если восточные азиаты (по сравнению с американцами европейского происхождения) действительно более ориентированы на факторы контекста, то мы можем ожидать, что они будут менее подвержены фундаментальной ошибке атрибуции. Чой, Нисбетт и Норензаян [33; 118] недавно опубликовали обзор исследований, подтверждающих это предположение.

В работе Миллер [104] впервые было высказано предположение, что фундаментальная ошибка атрибуции действительно более характерна для западной культуры по сравнению с другими. Она обнаружила, что если американцы объясняли поведение других людей, главным образом, их чертами характера, например, безрассудством или добротой, то индусы аналогичные действия объясняли в терминах социальных ролей, обязательств, физической среды и других контекстуальных факторов. Сходным образом Моррис и Пенг [105–106] показали, что объясняя такие события, как массовые убийства, американцы почти полностью фокусируются на предположениях о неустойчивости психики и других негативных

характеристиках убийц, тогда как по мнению китайцев, те же самые события объясняются ситуативными, контекстуальными и даже социальными факторами, которые могли иметь место. Ли, Халлаган и Херцог [82] обнаружили, что в Гонконге авторы редакционных статей на спортивные темы фокусируются в основном на контекстуальных объяснениях спортивных событий, в то время как их американские коллеги предпочитают объяснять события, исходя из индивидуальных особенностей членов команды. Когда испытуемых-корейцев просили предсказать, как вообще люди будут вести себя в некоей ситуации, они оказались более, чем американцы, чувствительны к факторам контекста; но еще больше это отличие обнаружилось, когда надо было предсказать поведение *отдельного* конкретного человека [118]. Ча и Нэм [24] тоже подтвердили, что корейцы в своих причинных объяснениях намного больше, чем американцы, используют информацию, относящуюся к особенностям ситуации.

Важно отметить, что Норензаян с коллегами [119] обнаружили, что и корейцы, и американцы были способны сформулировать метатеории поведения, которые хорошо согласовывались с их объяснениями и прогнозами: корейцы чаще, чем американцы, опирались на ситуативные или интеракционистские теории.

Различные формы предпочитаемых объяснений явно относятся не только к социальным событиям. Моррис и Пенг [106], а также Хонг, Чью и Канг [63] предъявляли испытуемым видеофрагменты с рыбами, различным образом двигающимися относительно друг друга. Испытуемые-китайцы чаще были склонны объяснять поведение отдельной рыбы результатом воздействия внешних факторов, а американцы – действием внутренних сил. Пенг и Нисбетт [125] показали, что обыденные физические теории рядовых современных китайцев и американцев похожи по своему стилю на научные убеждения их предков, живших две с половиной тысячи лет назад. В случае сложных и непонятных обывателю физических явлений (гидродинамических, аэродинамических или электромагнитных по своей природе) китайцы для объяснения чаще обращались к феноменам окружающей действительности (поля), чем американцы. В случае более однозначных, определенных явлений (типа действия рычага или движения бильярдного шара) объяснения американцев и китайцев были почти идентичны. Таким образом, различия в причинных объяснениях относятся не только к тем или иным сферам культуры, которые являются результатом специально-

го обучения; в них выражаются и более глубокие мировоззренческие различия.

Парадигма приписывания (атрибуции) аттитюдов. Один из первых экспериментов, демонстрирующих фундаментальную ошибку атрибуции, был проведен Джонсом и Харрисом [72]. Студенты-испытуемые читали эссе, поддерживающее либо осуждающее актуальную для того времени политическую позицию. В одной из серий эксперимента (экспериментальная ситуация – “отсутствие выбора”) его участникам сообщали, что у авторов эссе не было выбора: например, что преподаватель дал задание студентам написать эссе в защиту кубинского режима Ф. Кастро для сдачи экзамена по политологии. Логично было ожидать, что эта ситуация исключает всякую возможность того, что эссе отражает собственные убеждения его автора, и все же участники эксперимента, прочитавшие эссе в поддержку кубинского режима, больше верили в то, что его автор сам придерживается подобных взглядов, чем участники, которые прочли эссе, осуждающее этот режим.

Чой и Нисбетт [29; 31] воспроизвели основную схему эксперимента Джонса и Харриса и добавили еще одно условие, при котором участники, прежде чем выносить суждение о подлинной позиции автора, сами должны были написать эссе, не имея права выбора, какую сторону им занять в данном вопросе. Участникам эксперимента разъясняли, что это делается с той целью, чтобы они сами прошли через процедуру, с которой будут иметь дело в эксперименте. В этом случае участвовавшие в эксперименте американцы сделали столь же категоричные выводы о позициях автора эссе, что и участники стандартного эксперимента. Участвовавшие же в эксперименте корейцы сделали значительно менее безапелляционные выводы о подлинных аттитюдах автора эссе, чем корейцы, прошедшие стандартную процедуру. Таким образом, испытуемые-корейцы, благодаря тому что прочувствовали на себе, какую роль играет ситуация, осознали и учли ее влияние и в отношении других людей – авторов эссе. Сходная чувствительность к ситуационным ограничениям в суждениях об аттитюдах была продемонстрирована Масудой и Китаемой на японцах [74; 97].

Целостность в обычных предсказаниях и в предсказаниях “задним числом”. Внимание к полю, казалось бы, должно давать явное преимущество в объяснении событий, во всяком случае, в той мере, в какой оно позволяет избежать фундаментальной ошибки атрибуции. Но, с другой стороны, внимание к широкому диапазону фак-

торов может означать готовность легко объяснить любое событие – может быть, даже слишком легко. Если человек проявляет внимание к множеству факторов и если наивная метафизика и имплицитная эпистемология поддерживают в нем убеждение в том, что на результат оказывают влияние множественные взаимодействующие между собой факторы, то любой из результатов выглядит вполне объяснимым, даже неизбежным. Действительно, Чой, Далал и Ким-Прайето [30] показали, что корейцы считают потенциально существенными для объяснения некоторого события гораздо большее число факторов, чем другие группы испытуемых. В эксперименте различным участникам – евроамериканцам, американцам азиатского происхождения и корейцам – предлагали детективный рассказ и список из большого числа фактов. Испытуемых просили определить те факты, которые не существенны для разрешения детективной загадки. Корейцы отметили намного меньше несущественных, по их мнению, фактов, чем евроамериканцы, а американцы азиатского происхождения оказались посередине между этими двумя группами.

Склонность к предсказаниям “задним числом”. Преимущество более упрощенной, ориентированной на правила позиции западного человека, возможно, заключается в том, что у него многие события вызывают удивление. Объяснения “*после случившегося*” (*post hoc*) такому человеку даются значительно труднее и могут возбуждать его эпистемическое любопытство. Любопытство, в свою очередь, может провоцировать его на поиск новых и, вероятно, более совершенных моделей объяснения событий. Напротив, поскольку восточные теории мира менее фокусированны и допускают, что широкий диапазон факторов может оказывать существенное влияние на наступление того или иного события, то человеку труднее признать, что какое-то конкретное событие не могло быть предсказано. Поэтому можно предполагать, что *склонность к предсказаниям “задним числом”* [46], или тенденция верить, что “мы всегда знали”, что данное событие должно было произойти, будет сильнее развита у представителей Восточной Азии.

Эти положения были проверены в серии экспериментов, проведенных Чоем и Нисбеттом [29; 31]. В одном исследовании испытуемым рассказывали о сценарии, по которому проходил эксперимент Дарли и Бейтсона “добрый самаритянин” [40]. Им рассказали об одном молодом студенте духовной семинарии и уверяли, что он был очень добрым и религиозным человеком. Однажды он,

направляясь по университетскому кампусу в церковь читать проповедь, наткнулся по пути на человека, лежащего в дверном проеме и молящего о помощи. Испытуемым сообщали также, что этот студент семинарии опаздывал к началу службы. В варианте *A*, когда участники эксперимента не знали, как поступил семинарист в ответ на просьбу о помощи, их спрашивали, какова, по их мнению, вероятность того, что помощь будет оказана, и насколько сильно они бы удивились, если бы узнали, что этот молодой человек не помог просящему. И корейцы, и американцы ожидали, что он поможет в 80% случаев, и сказали, что они были бы очень удивлены, если бы он этого не сделал. В варианте *B* участникам сообщали, что семинарист помог жертве, а в варианте *B* – что он не стал помогать пострадавшему. В вариантах *B* и *B* участников эксперимента попросили ответить, как, по их мнению, они бы оценили вероятность того, что помощь будет оказана, если бы они не знали, как на самом деле повел себя семинарист, и насколько они были удивлены его реальным поступком. И снова обе группы – и корейцы, и американцы – в варианте *B* оценили вероятность помощи примерно в 80%, и обе группы сообщили, что не удивились, когда узнали, что он на самом деле так и поступил. В варианте *B*, когда испытуемые уже знали, что изучаемый персонаж не стал помогать пострадавшему, американцы признались, что до этого сообщения все равно на те же 80% были уверены, что помощь будет оказана, а когда выяснилось, что это не так, для них это стало большой неожиданностью. Корейцы в варианте *B* сообщили, что верили в вероятность помощи только на 50%, и что не очень удивились, что молодой человек этого не сделал. Таким образом, американцы испытывали удивление в ситуации, не удивлявшей корейцев, которые обнаруживали явную склонность к предсказанию “задним числом”, утверждая тем самым, что “они всегда это знали”, хотя на самом деле (как следует из эксперимента в варианте *A*) они этого не знали!

Влияние альтернативных возможностей на переживание удивления по поводу наступивших событий. Еще одно исследование, предпринятое Чоем и Нисбеттом, показало, что представители Восточной Азии не столь склонны удивляться наступлению неожиданных событий, как американцы. Мы могли бы ожидать, что люди западной культуры посчитают научное открытие более вероятным (и менее удивительным), если поначалу представить им только то теоретическое обоснование, которое подводит их к подобному открытию, нежели если представить им также теорию, предсказывающую наступление противополож-

ного явления. С другой стороны, если корейцы обычно считают события неизбежными, то мы не можем ожидать, что они больше удивятся, когда столкнутся с двумя противоположными теориями, чем когда им представят только одну теорию, предсказывающую реально наступающее событие. Наши предположения подтвердились. Американцев действительно больше удивляло событие, которому предшествовало два конкурирующих предсказания, тогда как корейцы не склонны были больше удивляться, если им предъявляли две противоположных теории вместо одной, предсказывающей дальнейшее событие.

Удивление, когда результат “оказался” ошибочным. Чой и Нисбетт показали, что корейцы выражают мало удивления даже тогда, когда происходит событие, прямо противоположное тому, о котором они только что прочитали. Одним участникам эксперимента дали прочитать текст, в котором говорилось, что, по данным научного исследования, более оптимистичные люди имеют лучшее психическое здоровье. Других испытуемых познакомили с текстом, где утверждалось, что психически более здоровы те, кто смотрит на мир реалистично. Испытуемых попросили оценить, насколько данный результат показался им удивительным. Затем экспериментатор якобы обнаружил, что в материалы, которые они только что прочли, вкралась досадная опечатка, и на самом деле исследования подтверждают закономерность, прямо противоположную той, о которой только что прочли испытуемые. Извинившись, он попросил испытуемых, не будут ли они любезными и оценить степень своего удивления заново. Американцы очень удивились, когда узнали, что правильной оказалась менее вероятная гипотеза о большем здоровье “реалистов”, корейцы же были этому удивлены гораздо меньше⁶.

Полученные факты подтверждают предположение о том, что представители Восточной Азии придерживаются сложных, но малоспециализированных теорий об устройстве мира, которые не дают им оснований особенно удивляться, если события происходят не так, как они ожидали. Таким образом, мы можем утверждать, что те же самые когнитивные предрасположенности, которые делают азиатов менее подверженными фундаментальной

⁶ Когда они имели дело только с одним текстом, без последующей замены его на якобы более правильный, и корейцы, и американцы не отличались своими оценками вероятности тех закономерностей, о которых они прочли. Кроме того, ни американцы, ни корейцы не выразили сильного удивления, когда в результате исправления якобы допущенной ошибки, более вероятный, на их взгляд, вывод сменил менее вероятный.

ошибке атрибуции, способствуют их склонности к предсказанию событий “задним числом” и снижению эпистемологического любопытства (выражающегося, в частности, в реакции удивления).

Сходства и отношения против правил и категорий

Раз представители Запада приписывают причины событий, главным образом, объектам, то они, вероятно, опираются при этом на правила, которым, по их мнению, подчиняется поведение объектов. В свою очередь, правила ценны в той мере, в какой они применимы к конкретной, но в то же время достаточно широкой группе объектов – иначе говоря, к *категории*. Таким образом, правила и категории должны быть основой, на базе которой организуют картину событий западные люди. Если же жители Востока приписывают причины событий прежде всего целостному полю, то отношения между объектом и полем и отношения между разными событиями – вот то, что должно быть основой для организации картины событий этими людьми. Получено довольно много фактов, свидетельствующих в пользу этих предположений.

Отношения против категорий как основа для группировки объектов. Л. Чью предъявлял американским и китайским детям по три картинки, на которых были изображены предметы, относящиеся к разным категориям – люди, средства передвижения, мебель, пища, инструменты. Детей просили “выбрать любые две картинки из трех, которые бы были похожи или подошли друг другу (*went together*) и назвать причины выбора” [28, с. 237]. Ведущий стиль ответов китайских детей был “контекстуально-отношенческий”. Например, получив от экспериментатора изображения мужчины, женщины и ребенка, китайские дети были склонны группировать женщину с ребенком, “потому что мать всегда заботится о малыше”. В отличие от них американские дети гораздо чаще группировали объекты по их категориальной принадлежности или общности признаков, например, объединяли мужчину с женщиной, потому что “они оба взрослые”.

Отношения против категорий как основа ассоциативных суждений. Джай и Нисбетт [69–70] получили те же самые результаты, что и Чью, на более старших испытуемых – студентах колледжа китайского и европейского происхождения, которых тестировали на их родных языках. Их просили определить, какие два из трех устно описанных им объектов наиболее тесно связаны. Во всех

случаях любые два объекта состояли между собой в каких-то отношениях: либо функциональных (ручка и блокнот), либо контекстуальных (небо и сияние солнца). Кроме того, их связывала и принадлежность к общей категории (записная книжка и журнал) или некоторые признаки, которые позволяли отнести их к одной категории (сияние солнца и яркость). Китайцы были более склонны группировать объекты по отношениям, а американцы – по категориям или на основании общих черт. Участников эксперимента попросили обосновать предложенные ими группировки, и оказалось, что китайцы чаще называли взаимосвязи (“солнце находится на небе”), тогда как американцы скорее называли принадлежность к одной категории (“и солнце, и небо оба относятся к сфере небесного”).

Сходство частей против сходства правил как основа для суждений о сходстве объектов. Норензаян, Нисбетт, Смит и Ким [118–119] предъявляли испытуемым из Восточной Азии (китайцам и корейцам), американцам азиатского происхождения и евроамериканцам компьютерный экран, на котором цель – простой объект – появлялась внизу под двумя группами из четырех похожих объектов. Эти группы всегда конструировались так, чтобы использование испытуемыми стратегий, основанных на сходстве частей и сходстве правил, приводило к разным ответам [73]. Одна группа состояла из объектов, которые обладали большим сходством частей – как между собой, так и с целевым объектом, тогда как во второй группе объекты не содержали частей, обладающих значительным сходством с целевым объектом. Зато все объекты второй группы могли быть описаны с помощью более сложного признака, отвечающего определенному правилу: например, “имеют изогнутый (а не прямой) стебель”, и это правило было также приложимо и к целевому объекту. Испытуемых просили определить, какая из двух групп имеет наибольшее сходство с целевым объектом. Большинство испытуемых из Восточной Азии улавливали сходство элементов, объединяющее первую группу с целевым объектом, в то время как большая часть евроамериканцев улавливала сходство, основанное на совпадении правила. Американцы азиатского происхождения занимали промежуточную позицию, одинаково часто выбирая как ту, так и другую группу – т.е. пользовались то критерием сходства элементов, то критерием сходства правил.

Категории и индукция. Ошерсон, Смит, Уилки, Лопес и Шафир [121] предложили теорию индуктивного вывода, согласно которой готовность

людям переносить некоторое свойство на новую группу объектов зависит от того, насколько широко уже представленные им группы охватывают соответствующую категорию объектов. Так, если людям сказать, что львы и жирафы обладают некоторым общим свойством, то более вероятно, что они придут к выводу, что кролики тоже обладают этим свойством, чем если бы им сообщили, что данным свойством обладают львы и тигры. Причина в том, что львы и жирафы обеспечивают больший охват категории млекопитающих, чем львы и тигры. Исследование Чоя, Нисбетта и Смита [34] показывает, что корейцы меньше мыслят в категориальных терминах, чем американцы. В частности, в только что описанном эксперименте их выводы меньше зависели от широты охвата категории приведенными примерами, чем выводы американцев, если только экспериментатором на этой категории не был специально сделан акцент. Упомянутый эксперимент немного модифицировали и вместо кроликов задавали испытуемым вопрос о млекопитающих. Это изменение никак не повлияло на суждения американцев и заметно повлияло на корейцев: теперь они чаще стали воспроизводить эффект Ошерсона, чем когда речь шла о кроликах. Эти тонкие экспериментальные манипуляции показывают, что спонтанно в психике корейцев категории менее акцентированы и потому реже используются ими в качестве инструментов для обобщений.

Обучение категоризации. Поскольку восточные азиаты меньше используют четкие правила для отнесения признаков к объектам и объектов к категориям, то мы вправе ожидать, что им будет труднее научиться классифицировать объекты по категориям, используя системы правил. Эта гипотеза подтвердилась в работе Норензяна и его коллег [119]. Приняв за основу методику Аллена и Брукса [3], они на компьютерном экране предъявляли восточным азиатам, американцам-азиатам и евроамериканцам мультипликационные изображения животных и сообщали испытуемым о том, что некоторые животные были с Венеры, а некоторые – с Сатурна. Затем одну группу испытуемых учили делить животных на эти две группы с помощью проб и ошибок: их просили смотреть на изображения животного и высказывать свои догадки о том, к какой категории (с Венеры или с Сатурна) оно принадлежит, а затем сообщали им правильный ответ. Другую группу испытуемых обучали классифицировать животных по формальным строгим правилам: надо было обращать внимание на пять различных признаков животных – загнутый хвост, усы-антенны и пр., и если животное обладало любыми тремя из этих при-

знаков, следовало считать, что оно с Венеры, если нет – с Сатурна.

И азиатские, и американские участники эксперимента с одинаковой успешностью классифицировали животных в задании, где их обучали по системе проб и ошибок – это касалось и правильности, и скорости ответов. Но в условиях, когда классифицировать надо было по правилам, азиатские испытуемые действовали медленнее, чем американцы. Наиболее показательным, как действовали разные испытуемые, когда в качестве теста на усвоение правил предъявлялось животное, которое по формальному правилу надо было отнести к одной категории, а по внешнему облику больше напоминало животное из другой категории, т. е. когда создавался конфликт между классификацией по правилу и по запомнившемуся образу. В этой тестовой ситуации азиаты при классификации делали больше ошибок, чем американцы. Они не делали больше ошибок, если тестовое животное было похоже на представителей той категории, куда оно одновременно относилось и по формальным правилам, и таким образом, правильным ответом было решение, основанное как на правилах, так и на запомнившемся образе.

У американцев азиатского происхождения успешность выполнения тестового задания была почти такой же, как и у американцев европейского происхождения. Это касалось и скорости, и правильности ответов.

Таким образом, результаты нескольких исследований показывают, что жители Восточной Азии в своих представлениях об устройстве мира меньше полагаются на правила и категории и больше на отношения и внешнее сходство между объектами. Восточные азиаты предпочитают группировать объекты на основе взаимосвязей между ними и на основе подобия, тогда как американцы скорее будут группировать объекты, основываясь на категориях и правилах. Чтобы вести индуктивные рассуждения, американцы более склонны спонтанно полагаться на категории, они легче обучаются категориям, основанным на правилах, и охотнее, чем жители Восточной Азии, их используют.

Формальная логика против опытного знания

На Западе имеется давняя традиция анализа структуры доказательств отдельно от их содержания; на его основе формулируются суждения об истинности тех или иных высказываний. Эта традиция идет от древних греков через средневековых схоластов к теоретикам логики высказы-

ваний конца XIX-го – начала XX-го века. Данный подход никогда не был характерен для Востока, где, напротив, существовало открытое неодобрение подобного подхода по причине его внеконтекстуальности и подчеркивалась необходимость оценки высказываний на основе правдоподобности и непосредственного опыта. Несколько исследований действительно указывают на то, что по сравнению с американцами, восточные азиаты в своих рассуждениях меньше полагаются на формальную логику и больше – на эмпирическое знание, во всяком случае, когда логика и опыт противоречат друг другу.

Типичность против логики. Рассмотрим два дедуктивных умозаключения и решим, является ли одно из них более убедительным, чем другое.

1. Все птицы имеют локтевые артерии. Поэтому все орлы имеют локтевые артерии.
2. Все птицы имеют локтевые артерии. Поэтому все пингвины имеют локтевые артерии.

Один из способов измерить степень, в какой люди спонтанно полагаются в своих рассуждениях на формальную логику вопреки эмпирическому знанию – это исследовать, как люди какое-либо свойство (в данном случае – иметь “локтевые артерии”), характерное для категорий высшего порядка (птицы), проецируют на подчиненные категории более низкого порядка (орлы, пингвины). Заметим, что два приведенных выше умозаключения имеют идентичные посылки, но их выводы различаются по типичности объектов (орлы более типичные представители птиц, чем пингвины). Те, кто воспользуются логикой, “увидят” имплицитно предполагаемую среднюю посылку каждого умозаключения (“Все орлы – птицы” и “Все пингвины – птицы”). Такие испытуемые сочтут оба приведенных выше правильных умозаключения одинаково убедительными. Но люди часто считают “типичные” умозаключения более убедительными, чем “нетипичные” [135].

В серии экспериментов Норензаян с сотрудниками [119] просили корейцев, азиатских американцев и евроамериканцев оценить убедительность подобных умозаключений. Ответы испытуемых, которым предъявляли для оценки только “типичные” умозаключения, сравнивались с ответами тех, кто оценивал только “нетипичные”. Как и ожидалось, у корейцев обнаружился сильно выраженный эффект типичности, их гораздо больше убеждали “типичные” умозаключения. Напротив, американцы европейского происхождения равно оценивали убедительность как “типичных”, так и “нетипичных” умозаключений. Ответы амери-

канцев азиатского происхождения располагались между двумя этими крайностями. (Когда вводились экспериментальные условия, акцентирующие фактор типичности, все три группы испытуемых обнаруживали эффект типичности в равной степени).

Знание против логики. В другом своем исследовании Норензаян с сотрудниками [119] предъявляли испытуемым умозаключения, которые были либо правильными по своей логической структуре, либо неправильными, а в качестве вывода содержали суждения либо вероятные, либо невероятные. Кроме того, некоторые умозаключения предъявлялись в абстрактной форме, без конкретного содержания составляющих их суждений. Корейских и американских студентов просили оценить логическую правильность каждого умозаключения, решая каждый раз, следует ли тот или иной вывод из соответствующих посылок. Результаты показали, что в целом наблюдалось влияние как логики, так и знания. Это соответствует данным предшествующих исследований. Иными словами, участники эксперимента правильно заключили, что логически верные умозаключения ведут к более достоверным выводам, чем логически неверные, но *неправильно* решили, что умозаключения с более вероятными выводами более правильны, чем умозаключения с невероятными выводами. Как и ожидалось, корейские испытуемые обнаружили более сильную зависимость логически правильных умозаключений от содержания вывода, входящего в состав умозаключения. Они чаще расценивали логически правильные умозаключения как неверные, если эти умозаключения содержали невероятные выводы. Особенно важно, что это отличие нельзя отнести на счет разницы в способности к логическому рассуждению, так как представители обеих культурных групп демонстрировали равную успешность в оценке абстрактных умозаключений, выраженных в виде логических формул. Скорее, эти результаты свидетельствуют о том, что в тех случаях, когда логическая схема противоречит житейским представлениям, американские студенты более, чем корейские, склонны жертвовать этими представлениями в пользу логики.

Диалектика против закона непротиворечивости

Пенг и Нисбетт [123–124] установили, что восточные азиаты не имеют столь настоятельной потребности избегать любого проявления логического противоречия, как западные люди. При-

ведем примеры правил, касающихся противоречий, которые играют главную роль в западной интеллектуальной традиции.

Закон идентичности: $A = A$. Объект A идентичен самому себе.

Закон непротиворечивости: $A \neq \text{не-}A$. Ни одно утверждение не может быть одновременно и истинно, и ложно.

Закон исключенного третьего: любое утверждение либо истинно, либо ложно.

Следуя предположениям многих философов как Востока, так и Запада [88; 114; 165], Пенг и Нисбетт утверждают, что в восточной философии есть традиция, которая в корне противоположна формально-логической традиции Запада, а именно – диалектический подход. Так называемая “наивная диалектика” напоминает диалектику Гегеля и Маркса в той части, в которой она включает создание синтеза из тезиса и антитезиса. Но в более общем виде диалектика включает в себя принятие или даже настаивание на противоречии утверждений друг другу [67; 88–89; 113; 165–166]. Пенг и Нисбетт [124] охарактеризовали диалектику тремя принципами:

1) *изменения:* реальность – это процесс, который характеризуется динамикой и изменчивостью, а не статикой. Ни одна вещь на самом деле не может быть идентичной самой себе из-за текучей природы реальности.

2) *противоречия:* из-за того, что изменение носит постоянный характер, постоянный характер имеет и противоречие. Таким образом старое и новое, хорошее и плохое, существуют в одном и том же объекте или событии и, на самом деле, нуждаются друг в друге для своего существования.

3) *взаимосвязи или холизма:* из-за постоянного изменения и противоречия нет ничего ни в человеческой жизни, ни в природе, что было бы изолированным или независимым – наоборот, все взаимосвязано. Из этого следует, что попытка изолировать элементы какого-либо целого может только ввести в заблуждение.

Эти принципы, конечно, не полностью чужды западной эпистемологии наивного или профессионального толка. И действительно, психологи [9; 11–12; 127] утверждают, что подобные “постформальные” принципы в той или иной степени усваиваются западным человеком в поздней юности и ранней взрослости и что “мудрость”, в частности, состоит в том, чтобы освоенные формальные операции соединить с холистским, диа-

лектическим подходом к проблемам. Но факты, которые мы сейчас представим, показывают, что западная вера в диалектические принципы все же слабее, чем восточная, а западная вера в фундаментальные законы формальной логики, особенно в закон непротиворечивости, наоборот, гораздо сильнее.

Диалектическое разрешение социальных противоречий. Пенг и Нисбетт [123–124] предъявляли китайским и американским студентам зарисовки из повседневной жизни, которые содержали противоречия и конфликты. Например, студентов просили проанализировать конфликт между матерями и их дочерьми, а также между желанием повеселиться и необходимостью ходить в школу. Ответы американцев склонялись в пользу той или другой стороны (“мать должна уважать независимость дочери”). Китайцы чаще старались найти золотую середину, которая предполагает наличие у каждой из сторон и достоинств, и недостатков и нацелена на урегулирование противоречий (“и матери, и дочери не сумели понять друг друга”).

Диалектика и предпочитаемая форма аргументации. Пенг и Нисбетт [там же] предъявляли китайским и американским испытуемым, которые являлись аспирантами естественнонаучных факультетов, два типа аргументов для доказательства некоторого положения и просили их определить, какого типа аргумент они предпочитают. В каждом случае один из аргументов был логическим, отталкивающимся от противоречия, а другой – диалектическим. Например, аспирантам было предъявлено два конкурирующих аргумента, обосновывавших существование Бога. Один аргумент представлял собой так называемый “космологический” вариант доказательства, или доказательство через “первопричину”. Оно гласило, что, так как все имеет свою причину, это приводит в конечном итоге к бесконечной последовательности причин и следствий, если только не принять существование первичной причины в виде бесконечной сущности, т.е. Бога. Диалектическая аргументация строилась на принципе холизма и утверждала, что, когда люди видят один и тот же объект, например, чашку с разных сторон, один человек увидит одни ее свойства, а другой – другие. Но над всеми индивидуальными точками зрения должен быть Бог, который видит истину об объекте. Американцы во всех случаях предпочитали вариант, базирующийся на необходимости избежать противоречия, а китайцы – на диалектике.

Суждения о противоречащих друг другу утверждениях. Одно из важнейших следствий утверждения, что западные люди придерживаются логического стиля анализа проблем, состоит в том, что когда они сталкиваются с очевидно противоречащими друг другу высказываниями, то склонны отказываться от одного в пользу другого. Жители Востока, придерживающиеся принципа “золотой середины”, будут склоняться к тому, чтобы охватить содержание обоих высказываний, находя в каждом из них свои достоинства. В одном из своих исследований Пенг и Нисбетт [124] познакомили испытуемых либо с одним утверждением, либо с двумя, которые очень сильно различались и вряд ли могли быть истинны одновременно. Утверждения были представлены как результат научного изучения некоторых социальных проблем. Например, одно из утверждений было таково: “Анализ показал, что заключенные более старшего возраста – это, как правило, те, кто отбывают более длинные сроки, так как они совершили серьезные преступления, связанные с насилием. На этой основе был сделан вывод о том, что таких заключенных следовало бы держать в тюрьме, даже в случае если тюрьмы переполнены”. Противоположное утверждение этой пары звучало так: “Отчет о проблеме переполненности тюрем содержит утверждения о том, что заключенные старших возрастов вряд ли будут совершать новые преступления. Поэтому из переполненных тюрем этих заключенных следовало бы освободить в первую очередь”.

Участники эксперимента читали либо одно из этих сообщений (А или Б), либо оба сообщения (А и Б) и оценивали их правдоподобие. Всего предъявлялись суждения по поводу пяти различных социальных проблем. И по поводу каждой из них китайцы и американцы одинаково оценили, какая из двух предложенных ее трактовок является более правдоподобной. В ситуации, когда испытуемым предъявлялись оба утверждения (и А, и Б), американцы оценивали правильность более правдоподобного с их точки зрения утверждения выше, чем американцы, которым предъявляли только одно утверждение. Таким образом, для американцев утверждение, против которого выдвигается нечто ему противоположное, выглядит как более правдоподобное и вероятное, чем то же самое утверждение, если ему ничто не противоречит. Не очень-то радующая тенденция, показывающая, что американские студенты стремились разрешать противоречие путем усиления своих первоначальных убеждений. Этот феномен напоминает факты, полученные Лордом, Россом и Липпером [92]. Они обнаружили, что если люди

читали о двух различных исследованиях, одно из которых поддерживало их точку зрения относительно смертной казни, а другое опровергало ее, то они были склонны еще больше утверждаться в своей первоначальной позиции, чем в случае, когда они вообще не читали ни одного исследования. В отличие от американцев, китайские участники излагаемого эксперимента при столкновении одновременно с двумя утверждениями (А и Б) разрешали противоречие между ними, находя их одинаково правдоподобными. Как будто они считали себя обязанными отыскивать достоинства и в той, и в другой позиции. Более того, они находили *менее правдоподобное* утверждение *более* истинным, когда ему противопоставлялось противоположное суждение, чем в том случае, если ему ничего не противопоставлялось. Это тоже не слишком радующий нас вывод, но прямо противоположный тому, который мы сделали в отношении американцев.

Воздействие на убеждения людей разных по силе аргументов. Если принять во внимание то, что представители Запада, встречаясь с явным противоречием, пытаются решить, какая из сторон права, а на Востоке стараются отдавать дань обеим сторонам, то можно предположить, что носители этих двух культур по-разному будут реагировать на аргументы, которые противоречат их первоначальной позиции. У представителей Запада уверенность в их первоначальной позиции может возрасти в случае, предъявления им слабых аргументов “против”, тогда как у представителей Востока она может понизиться. Именно это и было обнаружено в исследованиях Дейвис и ее коллег [41–42]. Они предъявляли корейцам, американцам азиатского происхождения и евроамериканцам список очень сильных аргументов в пользу финансирования некоторого научного проекта. Другим испытуемым, принадлежащим к тем же культурным группам, был представлен тот же самый набор аргументов “за”, но к нему был добавлен набор *слабых* аргументов против финансирования проекта. Корейские и американские участники эксперимента были одинаково настроены на поддержку финансирования проекта, когда имели дело только с сильными аргументами “за”, но обе группы качественным образом разошлись в своей реакции, когда в дополнение к этим сильным “за” были еще *слабые* аргументы “против”. Оценки корейцев сдвинулись при этом в неблагоприятную сторону, а американцы, наоборот, еще сильнее укрепились в своей поддержке проекта (последнее, кстати, кажется нам настораживающим).

Оправдание собственного выбора. Западное предпочтение (руководствоваться правилами) и восточное (искать “средний путь”) оказываются приложимыми и к реальному поведению человека в ситуации выбора. Брайли, Моррис и Симонсон [21] изучали потребительские предпочтения восточных азиатов и американцев европейского происхождения. Выбирать каждый раз надо было из трех объектов, причем в каждой триаде объекты различались двумя параметрами. Объект А был лучше остальных (Б и В) по одному параметру, а объект В был лучше других (А и Б) по другому параметру. Объект Б всегда был где-то посередине между А и В и по одному, и по другому параметру. Фоновые исследования показали, что американские и восточно-азиатские испытуемые в среднем одинаково часто выбирали промежуточный объект Б. Экспериментальная ситуация отличалась от фоновой тем, что испытуемых просили обосновать совершаемые ими выборы. Оказалось, что это подтолкнет американцев к формулированию простого правила, которое могло бы оправдать тот или иной их выбор, например, “объем оперативной памяти компьютера важнее объема памяти на жестком диске”. Представителей же азиатской культуры это, скорее, должно было подтолкнуть к поиску компромисса, например, что “и объем оперативной памяти, и объем памяти на жестком диске одинаково важны”. Так и получилось. К тому же, изменилось и само содержание предпочтений. Американцы, когда им пришлось обосновать свой выбор, еще более сдвигались в сторону предпочтения наиболее предпочитаемого объекта, выбор которого можно было оправдать ссылками на придуманное ими простое правило. В то же время носители азиатской культуры сдвигались в сторону предпочтения “компромиссного” объекта, который прежде получал у них промежуточную оценку. Обоснования, высказанные участниками эксперимента, соответствовали характеру сделанных ими выборов: американцы чаще обосновывали свой выбор жестким правилом, а китайцы – необходимостью компромисса.

Таким образом, мы имеем убедительные факты, свидетельствующие о том, что представителей Востока наличие противоречия не беспокоит так, как оно беспокоит представителей Запада. Они предпочитают компромиссные решения и умозаключения, основанные на приоритете целого перед частями; они более склонны соглашаться с явно противоречащими друг другу утверждениями, а также сдвигать свое мнение в сторону предложенного кем-то аргумента, даже если он весьма слабый. И последнее – когда их просят

оправдать свой выбор, они, судя по всему, склоняются к компромиссу, “среднему пути”, вместо того, чтобы оперировать каким-то единым (и простым) принципом или правилом. Надо заметить, что более сильная приверженность принципу непротиворечивости со стороны американцев не ограждает их от сомнительных умозаключений. Напротив, приверженность принципу непротиворечивости может иногда вынуждать их к большей категоричности суждений в условиях, когда следовало бы занимать менее крайние позиции. Эти издержки часто отмечаются философами и социальными критиками, с сожалением указывающими на гиперлогичность западного стиля мышления [76; 87–88; 110; 131].

ВОЗНИКНОВЕНИЕ СИСТЕМ МЫШЛЕНИЯ И ИХ УСТОЙЧИВОСТЬ

Вопросы о том, что привело к возникновению различий в древние времена и что поддерживает их устойчивость в настоящее время, конечно, умозрительны, поэтому мы ограничимся, особенно по первому из них, лишь краткими замечаниями.

Происхождение социально-когнитивных систем

Мы предлагаем объяснять когнитивные различия через материальные причины, которые, в свою очередь действуют через социальные процессы. Это объяснение составлено из рассуждений ученых, представляющих разные дисциплины [10; 17; 38; 111–112; 152–154].

Китайская цивилизация основывалась на земледелии, эффективное ведение которого невозможно без тесной кооперации работника со своими соседями. Особенно верно это для сельскохозяйственного выращивания риса, распространенного на юге Китая. Китай сложился как крупное государство очень рано, и общество там было сложным и иерархическим: король (а позднее император) и бюрократия были всепроникающей силой, контролирующей жизнь каждого китайца. Гармония и общественный порядок были, таким образом, очень важны для китайского общества. Социологи, начиная с Маркса, отмечали, что экономика и общественное устройство такого типа обычно связаны с “коллективистскими” социальными ориентациями, или ориентациями на “взаимозависимость”, в отличие от “индивидуалистских” или “независимых” социальных ори-

ентаций, которые характерны для обществ, базирующихся на охоте, рыбной ловле, торговле или современной рыночной экономике.

Заметно отличаясь от всех других великих цивилизаций древнего мира, греческая экономика не была столь тотально зависима от земледелия. Греческая природная среда не способствовала развитию земледелия, поскольку состояла в основном из гор, спускающихся к морю. Этот тип экологии больше подходил для скотоводства и рыболовства, чем для крупномасштабного земледельческого хозяйства. Чувство личной активности и ответственности, характерное для греков, обеспечивало им гораздо менее сложно устроенное общество и могло быть естественной реакцией на реальную свободу.

Политически децентрализованные греческие города также обеспечивали большие возможности активной деятельности по сравнению с китайскими городами. Греки, которые пожелали бы переехать из одного города в другой, были вольны сделать это – море всегда было запасным выходом для диссидентов. Кроме того, греки были вовлечены в торговлю на одном из оживленных перекрестков мира. Таким образом, им было что наблюдать, чему удивляться и что обсуждать. Установившиеся в Греции социальные отношения были таковы, что словесные дискуссии и обсуждения не содержали в себе больших рисков для их участников, а структура власти города-государства была слишком слаба, чтобы помешать свободному выражению мнений. И действительно, для Афин и других городов-государств публичные дебаты были неотъемлемым элементом политической системы.

Будучи спекулятивной, изложенная точка зрения имеет то несомненное достоинство, что, по крайней мере, хорошо согласуется с экономическими изменениями, которые предшествовали эпохе Возрождения, а именно с уменьшением роли земледелия и подъемом относительно независимых городов-государств, чья хозяйственная жизнь базировалась на торговле и ремеслах. И не случайно вслед за этим (в период Возрождения) Запад воспроизвел некоторые формы общественного устройства и часть интеллектуальных традиций древних греков, включая переоткрытие науки. Изобретение печатного станка значительно улучшило условия для свободного выражения мысли. Китайцы же, хотя и изобрели печатный станок раньше европейцев, не могли им пользоваться на том основании, что с его помощью могла быть подорвана власть правительства (его запретили)!

Некоторые исследования Уиткина (*Witkin*) и его коллег подтверждают справедливость представления о том, что более сильные социальные связи могут порождать более целостную, холистическую ориентацию по отношению к миру. Берри и Уиткин [16; 154], изучив целый ряд обществ, обнаружили, что фермеры более полезависимы, чем охотники, пастухи или люди, занятые в промышленности. Уиткин и его коллеги [2; 43; 99] обнаружили также, что религиозные еврейские мальчики, которые растут в семьях и общинах, требующих строгого соблюдения большого количества социальных правил, были более полезависимы, чем еврейские мальчики из нерелигиозных семей, которые, в свою очередь, были более полезависимы, чем мальчики из протестанских семей. (Эти различия сохранялись даже тогда, когда контролировался параметр общего интеллекта.) Более того, и внутри одной культуры индивидуальные различия в социальных ориентациях тоже, видимо, связаны с полезависимостью. Американцы, более заинтересованные в общественной деятельности и в контактах с другими людьми, оказались более полезависимы (даже когда контролируется интеллект), чем люди со слабо выраженным общественным интересом [156; 158].

И последнее. Кюннен, Ханновер и Шуберт [78] смогли воздействовать на полезависимость (ее измеряли тестом “Спрятанные фигуры”) с помощью разнообразных приемов, которые временно усиливали коллективистскую ориентацию испытуемых. Например, их просили подумать о том, что общего у них есть с семьей и друзьями (для сравнения, в другой ситуации их просили подумать о том, что их *отличает* от семьи и друзей). Полученные результаты подтвердили, что повышение коллективистской ориентации сопровождалось усилением полезависимости.

Гомеостатический характер социально-когнитивных систем

Простая инерция не могла бы привести к современным различиям в способах мышления. Мы полагаем, что устойчивость систем мышления поддерживается их взаимодействием с социальными практиками, в среде которых они существуют. Мы опишем ряд способов, с помощью которых социальные практики и когнитивные процессы могут поддерживать или подкреплять друг друга [64].

Холистические и аналитические практики.

- Практика фен-шуй для выбора места строительства зданий (даже Гонконгских небоскребов) подкрепляет идею о том, что факторы, определяющие результат, необычайно сложны и взаимозависимы, и это, в свою очередь, побуждает наблюдателя к поиску взаимосвязей внутри всего поля этих факторов. Это существенно отличается от подходов к принятию решений, характерных для Запада – более атомарных и основанных на простых правилах. Напомним, например, привычный западный подход к созданию разнообразных самоучителей: “Три шага к комфортному уходу на пенсию” или “Шесть способов увеличить силу Вашего слова”.
- Служащие высшего эшелона в японских компаниях часто переходят из одних подразделений компании в другие, чтобы посмотреть на деятельность компании с возможно большего числа точек зрения. Выпускник престижного университета должен сначала поработать год или два на более низкой должности для того, чтобы он мог, когда начнет работать в руководстве компании, предоставлять ему информацию о настроениях входящих в профсоюз рабочих [58].
- На Западе, начиная с XVIII века и продолжая все ускоряющимися темпами вплоть до XX-го, вводился “модульный” подход, т.е. производство и проектирование унифицированной, атомарной и взаимозаменяемой продукции [133]. Начиная с ручного производства товаров на мануфактурах Англии и далее – в производственных конвейерных линиях Генри Форда и в цепочках ресторанов быстрого обслуживания – Запад и Америка остаются главными потребителями и новаторами модульного производства и модульных изделий.
- Самая популярная игра интеллектуалов на Востоке – игра Го, а на Западе – шахматы. Ксиа [159] и Кэмпбелл [22] обратили внимание на то, что Го – более сложная и более целостная игра, чем шахматы, которые *по преимуществу* аналитичны. Игра Го имеет доску 19 × 19 клеток, в то время как шахматы – 8 × 8. Фигуры Го имеют намного больше вариантов ходов, чем шахматные фигуры, которые должны подчиняться фиксированному набору правил. Поэтому ходы в Го труднее предугадать. Соответствующая стратегия для Го была названа *диалектической*, потому что в ней не придается излишнее значение той или иной фигуре, а хорошо рассчитывается соотношение жертв и приобретений в соревновании между черными и белыми [159].

Несогласие, спор и риторика. В повседневной жизни жители Востока стремятся поддерживать

гармонию. Обучи и Такахаси [120] спрашивали японских и американских бизнесменов, как они ведут себя со своими коллегами в конфликтных ситуациях. Вдвое больше японцев, по сравнению с американцами, заявили, что в случае конфликта мнений предпочитают уход от обсуждения спорного вопроса, и втрое больше американцев, по сравнению с японцами, сообщили, что пытаются переубедить собеседника.

Процессы принятия решений в залах заседаний и исполнительных комитетах в Японии разработаны так, чтобы избежать конфликтов. Часто совещания не включают ничего большего, кроме подтверждения консенсуса среди участников совещания, достигнутого лидером заранее еще до встречи.

Западные преподаватели часто жалуются на то, что их ученики-азиаты не принимают участия в классных дискуссиях и что они не соблюдают требований риторики в своих письменных работах. Например, они часто не могут двигаться последовательно в своих рассуждениях: изложить принципы и допущения, затем следствия из них, гипотезы, имеющиеся факты, обсуждение этих фактов, выводы. Ни культура, ни предыдущее образование не подготовили их к каноническим формам риторики, которые считаются само собой разумеющимися на Западе (см. обзор этих фактов [148]).

Гальтунг описал интеллектуальные стили академической деятельности в разных культурах. Англо-американский стиль “...поощряет спор и рассуждение..., и плюрализм мнений считается наиважнейшей ценностью” [50, с. 823–824]. Напротив, для японцев “первое правило – не повредить ранее сложившимся социальным отношениям” [там же, с. 825].

Закон и контракты. Хотя древние китайцы имели сложную правовую систему, в целом она не была кодифицирована так, как на Западе [91]. На сегодняшний день суды, основанные на писаном праве, относительно редки на Востоке: здесь предпочитают разрешать конфликты с учетом особенностей каждого конкретного случая либо с приглашением посредника для переговоров [86].

Представители Востока и Запада принципиально отличаются друг от друга в понимании природы контракта. На Западе раз заключенный контракт неизменен, а на Востоке контракт постоянно пересматривается в свете изменившихся обстоятельств [58]. Это радикальное различие в подходах часто порождает конфликты и горькое

разочарование в процессе переговоров между представителями Востока и Запада.

Религия. Некоторые ученые считают, что христианство гораздо сильнее других религий озабочено теологическими проблемами, считая “необходимым точно формулировать детально проработанные утверждения об абстрактных истинах и отношениях людей и Бога” [44, с. 8].

Для религий Восточной Азии в течение долгого времени было характерно взаимопроникновение и перемешивание. Общества и индивиды легко включают в свое мировоззрение аспекты нескольких разных религий. Для христиан, напротив, характерна сильная тенденция настаивать на чистоте доктрины. Иногда это заканчивается религиозными войнами, что чрезвычайно редко случается в Восточной Азии.

Язык и письменность. Возможно, самая распространенная и самая важная из всех социальных практик, которая работает на сохранение и поддержание когнитивных различий, – это сфера языка и письменности. Действительно, некоторые ученые, особенно Логан [91], пытались доказать, что большинство когнитивных особенностей, которые мы обсуждали, обязаны своим возникновением, в первую очередь, различиям в системах языка и письменности.

Базовая система письма Китая и остальной Восточной Азии была, по существу, пиктографической. Можно утверждать, что западный алфавит более атомистичен и аналитичен по своей природе, что он “является естественным инструментом для классифицирования и служит своеобразным образцом для кодифицированного законодательства, научных классификаций и стандартизированной системы мер и весов” [91, с. 55].

Существующая грамматика индоевропейских языков сама по себе способствует представлению о мире, построенном из атомарных блоков, в то время как восточноазиатские языки (например, китайский) способствуют представлению о мире непрерывном и построенном на взаимопроникновении всего во все [59].

Восточно-азиатским языкам свойственна высокая контекстуальность во всех смыслах. Поскольку слова имеют множественное значение, понять их можно только в контексте предложения. Поскольку роль синтаксиса в синоистских языках минимальна, контекст очень важен для понимания смысла предложений [48]. Напротив, языковая социализация американских детей среднего класса целенаправленно деконтекстуализирует язык. Родители пытаются сделать так, чтобы сло-

ва были понятны вне зависимости от окружающего их словесного контекста и ситуативных тонкостей [60].

В то время как западные малыши усваивают существительные (то есть слова, относящиеся к объектам) гораздо быстрее, чем глаголы (слова, относящиеся к связям и отношениям), для китайцев [143] и корейцев [35], похоже, все обстоит наоборот. Кроме того, западные малыши слышат от своих матерей гораздо больше существительных, в то время как дети Восточной Азии слышат больше глаголов [45; 144].

Фразы, содержащие “родовые” существительные, которые относятся к категориям и видам (например, “птицы” или “инструменты”, в противоположность словам, характеризующим единичные экземпляры – таким, как “воробей” или “молоток”) более распространены среди носителей английского языка, чем среди китайцев [53]. Может быть, это делается для того, чтобы более четко подчеркнуть именно “родовую” (т.е. более обобщенную) интерпретацию того или иного высказывания [93].

В полном соответствии с вышеприведенными данными о распространенности слов-категорий, Джай и Нисбетт [69–70] обнаружили, что англоговорящие китайцы использовали разные критерии для группировки слов в зависимости от языка, на котором выполнялось задание. Они чаще использовали отношения и реже – категории, когда группировали слова по-китайски, в отличие от того, когда группировали слова по-английски.

Таким образом, есть основания полагать, что социальные и когнитивные практики поддерживают друг друга в состоянии равновесия. Познавательные практики оказываются очень устойчивыми именно из-за их включенности в более широкие системы убеждений и социальных практик.

СЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ПСИХОЛОГИИ

Масштабы наблюдаемых эффектов

Когнитивные различия, которые мы обсуждали, неодинаковые по величине, но важно заметить, что многие из них необычно велики – вне зависимости от того, измерялись ли эти различия в долях средней или через соотношение вероятностей (часто оно равнялось два или три к одному или еще больше) или в показателях величины эффекта (нередко он значительно превышал 1.00).

Но многие из различий, которые мы описали, не просто велики: во всех исследованиях, о которых мы здесь сообщали, восточные азиаты и американцы реагировали на одну и ту же стимульную ситуацию качественно разными способами. Например, американцы продемонстрировали значительные по величине “эффекты первичности” в суждениях о ковариации, в то время как у китайских испытуемых их не было совсем. Ситуация “контроля” повышала степень воспринимаемой испытуемыми ковариации и самооценку точности у американцев и прямо противоположно влияла на китайцев; эта же ситуация повышала точность и уверенность американских испытуемых в тесте “Стержень и рамка”, но не давала такого эффекта у китайцев [71]. Точно так же, Ча и Нам [24], и Норензаян, Чой и Нисбетт [119] обнаружили, что на причинные объяснения корейцев сильное влияние оказывала ситуативная информация, которая не оказывала никакого влияния на американцев. Чой и Нисбетт [32] обнаружили, что корейцы демонстрировали сильный эффект “заднего ума” в условиях, в которых у американцев он не наблюдался. Пенг и Нисбетт [124] выявили, что, обнаружив противоречия в своих убеждениях, американцы поляризовали их, а китайцы усредняли. Качественные различия в реакциях показывают, что при решении одних и тех же задач у восточно-азиатских и западных испытуемых актуализируются абсолютно разные познавательные процессы [21; 31; 42; 119; 124].

Универсальность

Презумпция универсальности когнитивных процессов глубоко укоренена в психологической традиции. Мы считаем, что обсуждаемые здесь результаты заставляют задуматься о том, что большее число когнитивных процессов, считавшихся “базовыми” и универсальными, могут оказаться весьма изменчивыми (*malleable*). Когда психологи проводят эксперименты на способность к “категоризации”, “индуктивным умозаключениям”, “логическим рассуждениям” или “процессам причинной атрибуции”, им обычно не приходит в голову, что их данные локальны и приложимы только к людям, воспитанным в традициях европейской культуры. Психологи, конечно, допускают количественные различия, но количественные различия между популяциями порядка одного к трем или одного к четырем (или даже более сильные) заставляют усомниться в универсальности. Не будет преувеличением сказать, что качественные различия между популяциями заранее обрекают на неудачу любые претензии на универсаль-

ность – если только нет оснований сомневаться в сопоставимости экспериментальных процедур.

Насколько именно велики эти культурные различия, конечно, пока не ясно. Более того, хотя мы рассмотрели эксперименты, в которых измерялись важные перцептивные и когнитивные переменные, мы ничего пока не можем сказать о *генеральной совокупности переменных*, из которой эти экспериментальные переменные были отобраны. Возможно, что конкретные переменные, которые мы исследовали, демонстрируют межкультурные различия, которые существенно значительней, чем те, которые могли быть найдены, если бы использовались другие, даже близкие по смыслу задания и переменные. Но с той же, если не с большей вероятностью можно предполагать, что на первых этапах изучения межкультурных различий исследователи не были настолько удачливыми, чтобы сразу обнаружить сильные различия, и что еще остались переменные и способы измерения, которые покажут куда большие различия, чем те, которые мы уже изучили. Более того, группы испытуемых в описанных экспериментах состояли в основном из студентов колледжей и, вполне возможно, демонстрировали большее сходство, чем это можно ожидать от более репрезентативных представителей их “материнских” культур.

Устойчивость когнитивного содержания

По иронии судьбы, как только результаты наших исследований показали, что некоторые когнитивные *процессы* существенно зависят от культурных влияний, другие исследователи опубликовали результаты, согласно которым *содержание* когнитивных процессов может не быть особенно подвержено культурным влияниям. Наивные теории как механики и физики [8; 23; 84; 138; 139], так и биологии [5–6; 14–15; 52], а также интеллекта [4; 39; 85; 151], видимо, возникают настолько рано и распространены столь широко, что кажутся весьма вероятным, что по меньшей мере какие-то аспекты этих теорий являются врожденными и устойчивыми к социальным влияниям.

Ясно, что некоторые “теории” причинности – это часть данного человеку от природы когнитивного снаряжения. Подобные представления о причинности могут быть как высоко обобщенными (например, умозаключения о причинности, которые основываются на временной последовательности событий или на пространственной близости объектов [132]), так и весьма специфичными (например, связь, которую вероятно уста-

новят все млекопитающие между определенным вкусом пищи и расстройством желудка, которое последует много часов спустя [51]). Хершфельд [61] утверждал, что также универсальны и эссенциалистские⁷ представления о природе социального мира, а Спербер [140] и Бойер [20] — что даже религиозные понятия, такие как понятия духа и надчеловеческого существа, удивительно сходны в разных культурах. Как пишет Спербер [141], человеческий ум снабжен набором когнитивных свойств, которые облегчают или затрудняют “приход в голову” тех или иных мыслей.

Таким образом, похоже, что абсолютно ложными могут оказаться обе противоположные друг другу гипотезы о происхождении знаний: и гипотеза о том, что когнитивное содержание полностью усваивается человеком благодаря научению (и потому бесконечно изменчиво), и гипотеза о том, что когнитивные процессы универсальны и фиксированы биологически. На самом деле, некоторое важное содержание может быть универсальным и входить в биологически данное когнитивное снаряжение, а некоторые важные когнитивные процессы могут быть очень изменчивы. Благодаря тому, что на планете, к счастью, существуют сильно различающиеся социальные и интеллектуальные традиции, мы имеем возможность узнать намного больше об устойчивости и изменчивости как когнитивных процессов, так и когнитивного содержания.

Неразрывность процесса и содержания

В сравнении с утверждением о том, что базовые когнитивные процессы различаются в разных культурах, наша теоретическая позиция одновременно и менее, и более радикальна. Мы отстаиваем взгляд, согласно которому метафизика, эпистемология и когнитивные процессы столь тесно взаимосвязаны, что они образуют определенные мыслительные системы, различные в разных культурах. И поэтому одна и та же стимульная ситуация часто запускает в одной культуре одни психические процессы, а в другой — другие. Это значит, что нельзя провести четкую границу между когнитивным процессом и когнитивным содержанием. Содержание в форме метафизических представлений о природе мира детерминирует имплицитную эпистемологию. Имплицитная эпистемология, в свою очередь, включает опреде-

ленные когнитивные процедуры, которые люди используют для решения тех или иных задач.

Люди, которые верят, что знание об отдельных объектах — это именно то, что необходимо и достаточно для понимания их поведения, убеждены в том, что надо найти подходящие категории, которые применимы к этим объектам, и правила, применимые к категориям. Поиск этих категорий и правил будет диктовать и специфические способы организации знания, а также процедуры для получения нового знания о правилах. Подобным действиям, в свою очередь, поможет опора на формальную логику, включая особое внимание к тем противоречиям, которые указывают на необоснованность выбранных правил. Целью когнитивного поиска становятся именно абстракции, поскольку категории и правила полезны лишь в той мере, в какой они имеют широкую применимость и поскольку правила формальной логики легче прилагать к абстракциям, чем к конкретным объектам.

Аналогично мы можем порассуждать о людях, которые, наоборот, верят в то, что причинность — это сложный результат множества факторов, воздействующих на объект, который находится в некотором поле. Сложность означает динамизм и постоянную изменчивость. Убеждение в нестабильности и постоянной изменчивости ведет к тому, что привычки к категоризации и поиску универсальных правил теряют смысл. Более важным в этом случае человек будет считать поиск взаимосвязей между событиями. Противоречие будет казаться неизбежным, поскольку все непрерывно изменяется и противоположные факторы все время сосуществуют. Интерес к конкретным объектам и событиям будет казаться более полезным, чем поиск абстракций. Логике не будет позволено одержать верх над чувственным опытом или здравым смыслом.

Таким образом, хотя мы не утверждаем, что представители Востока не способны пользоваться классификациями или что представители Запада не способны воспринимать ковариации, мы все же видим, что различия между культурами очень велики, а именно:

- 1) В разных культурах существенно различаются обстоятельства, которые способствуют преимущественному использованию одного когнитивного процесса, а не другого;
- 2) Очень сильно различаются культуры и по частоте использования самых что ни на есть базовых когнитивных процессов;

⁷ Эссенциализм — убеждение в неизменности и вечности некоторых свойств, характеризующих сущность данного объекта или явления. (Примечание науч. редактора)

- 3) Соответственно будут различаться степень и природа компетентности в использовании того или иного когнитивного процесса;
- 4) В разных культурах будут различаться имплицитные и даже эксплицитные нормативные стандарты мыслительной деятельности [142].

Клод Леви-Стросс, великий французский антрополог, полагал, что в своих попытках решить проблемы повседневной жизни люди могут быть уподоблены *bricoleurs* – мастерским, которые ходят с чемоданчиками своих когнитивных инструментов. Продолжая эту метафору, мы можем сказать, что даже если все культуры располагают в основном одними и теми же базовыми когнитивными процессами в качестве инструментов, то инструменты, выбираемые для решения одной и той же задачи, могут в разных культурах очень сильно различаться. Убеждения представителей разных культур могут заметно отличаться в том, требует ли данная проблема использования, например, отвертки или плоскогубцев. Эти люди будут заметно отличаться также и по своему умению использовать эти два типа инструментов, и по местоположению этих инструментов – лежат они сверху или на дне чемоданчика. Более того, мастера-умельцы из одной культуры могут усмотреть в данной стимульной ситуации нечто, требующее ремонта (т.е. применения инструментов), а представители другой – нет: противоречие, как мы помним, составляет проблему для представителей западных культур, но не является таковой для восточных. Действительно, как показывают некоторые из рассмотренных нами работ по восприятию, различная направленность внимания у людей на Востоке и на Западе ведет к тому, что они могут вообще не воспринимать одну и ту же стимульную ситуацию одинаково – даже когда их головы закреплены в неподвижном состоянии на некотором фиксированном расстоянии от экрана компьютера.

Культуры могут по-разному конструировать сложные когнитивные инструменты из более элементарных на основе их базового универсального набора. Как писал Деннетт [42а, с. 338], культура – это “подъемный кран, изготавливающий другой подъемный кран”.

Современные статистические, методологические правила или правила соотношения затрат и результатов – примеры такой деятельности. Ничего подобного этим инструментам не существовало вплоть до XVII столетия, когда они были сконструированы на Западе на базе основанного на

правилах эмпирического наблюдения, математики и формальной логики. И сейчас среди представителей западных обществ существует огромная вариативность по степени понимания и использования этих правил. Аналогичные наблюдения можно сделать и по поводу того, как из древнекитайских представлений об *Инь* и *Ян* сформировались более тонкие диалектические понятия об изменении, умеренности, релятивизме и необходимости множества точек зрения.

Психологические идеи, наиболее созвучные нашей позиции, – это идеи, разработанные в русле традиции Л.С. Выготского [36–37; 68; 81; 128; 149–150]. Они утверждают, что мысль всегда осуществляется при наличии практической задачи и содержит культурные допущения, которые неявно включаются в формулировку задачи. Эта точка зрения, недавно обозначенная как “ситуативно-когнитивная” (“situated cognition”), является, по Резнику, предположением о том, что “инструменты мысли... образуют интеллектуальную историю культуры... Инструменты включают в себя теории, встроенные в них, и те, кто используют эти инструменты, принимают эти теории – скорее всего, неосознанно” [126, с. 476–477].

Те когнитивные ориентации, которые мы здесь обсуждаем, складывались тысячелетиями. Вопрос о том, что может серьезно нарушить устойчивое состояние какой-либо из этих двух исторически укорененных систем мышления, интересует нас больше всего. Нетрудно обучить представителей западного общества правилам соотношения затрат и результатов. Эти правила могут повлиять на их рассуждения и на поведение, не помешав им остаться полностью принятыми теми сообществами, в которых они живут. В то же время нет никакой уверенности в том, что так же легко будет обучить этой системе правил жителей Восточной Азии, или что люди, которые усвоят эту систему правил, останутся полностью принятыми своими сообществами, и что если эта система правил будет усвоена широкими слоями населения, то устойчивое социо-когнитивное равновесие восточно-азиатских обществ сохранится. Можно привести один довольно интересный случай сопротивления изменениям со стороны этой устойчивой системы. 130 лет назад в Японии были внедрены сильно индивидуалистически ориентированные экономические практики капиталистического хозяйства. Между тем на социальных практиках, и, как показывают наши исследования, на когнитивных процессах эти мощные изменения сказались гораздо меньше, чем можно было ожидать.

Из некоторых работ, упомянутых в этой статье, явно следует, что живущие в США азиаты на протяжении одного поколения или даже за более короткое время радикально продвигаются в американском направлении. Но, возможно, было бы ошибкой экстраполировать эту закономерность и полагать, что будет легко обучить представителей одной культуры инструментам мысли другой культуры без полного погружения в эту другую культуру. Далеко не ясно, можно ли, используя обычные педагогические методы, обучить американцев преимуществам диалектического мышления, или можно ли научить восточных азиатов переживать удивление в тех случаях, когда для этого вроде бы есть все основания.

Мы надеемся, что убедили читателя в том, что когнитивные процессы, запускаемые той или иной ситуацией, не могут быть столь универсальными, как это обычно предполагается, или столь независимы от содержания, или столь независимы от конкретных особенностей мышления, которые отличают одну группу человечества от другой. Два десятилетия назад один из авторов этой статьи написал совместно с Ли Россом (*Lee Ross*) книгу, скромно названную “Человеческое умозаключение”. Рой Д’Андрадэ (*Roy D’Andrade*), выдающийся специалист по когнитивной антропологии, прочитав эту книгу, сказал, что это “хорошая этнография”. Автор, признаться, был в тот момент шокирован и озадачен. Но сейчас мы всей душой соглашаемся с утверждением Д’Андрадэ относительно ограниченности исследований, проводимых в одной отдельно взятой культуре. Психологи, которые не считают нужным заниматься кросскультурными исследованиями в психологии, возможно, решили вместо этого стать хорошими этнографами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Abel T.M., & Hsu F.I.* (1949). Some aspects of personality of Chinese as revealed by the Rorschach Test. *Journal of Projective Techniques*, 13, 285–301.
2. *Adevai G., Silverman A.J., & McGough W.E.* (1970). Ethnic differences in perceptual testing. *International Journal of Social Psychiatry*, 16, 237–239.
3. *Allen S.W., & Brooks L.R.* (1991). Specializing in the operation of an explicit rule. *Journal of Experimental Social Psychology, General*, 120, 3–19.
4. *Asch S.* (1952). *Social psychology*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
5. *Atran S.* (1990). *Cognitive foundations of natural history*. New York: Cambridge University Press.
6. *Atran S.* (1995). Causal constraints on categories and categorical constraints on biological reasoning across cultures. In D. Sperber, D. Premack & A.J. Premack (Eds.), *Causal cognition: A multidisciplinary debate*. Oxford: Oxford University Press.
7. *Bagley C.* (1995). Field independence in children in group-oriented cultures: Comparisons from China, Japan, and North America. *The Journal of Social Psychology*, 135, 523–525.
8. *Baillargeon R.* (1995). Physical reasoning in infancy. In M.S. Gazzaniga (Ed.), *The Cognitive Neurosciences* (pp. 181–204). Cambridge, MA: The MIT Press.
9. *Baltes P.B., & Staudinger U.M.* (1993). The search for a psychology of wisdom. *Current Directions in Psychological Science*, 2, 75–80.
10. *Barry H., Child I., & Bacon M.* (1959). Relation of child training to subsistence economy. *American Anthropologist*, 61, 51–63.
11. *Basseches M.* (1980). Dialectical schemata: A framework for the empirical study of the development of dialectical thinking. *Human Development*, 23, 400–421.
12. *Basseches M.* (1984). *Dialectical thinking and adult development*. New Jersey: Ablex.
13. *Becker C.B.* (1986). Reasons for the lack of argumentation and debate in the Far East. *International Journal of Intercultural Relations*, 10, 75–92.
14. *Berlin B.* (1992). *Ethnobiological classification: Principles of categorization of plants and animals in traditional societies*. Princeton: Princeton University Press.
15. *Berlin B., Breedlove D., & Raven P.* (1973). General principles of classification and nomenclature in folk biology. *American Anthropologist*, 74, 214–242.
16. *Berry J.W.* (1967). Independence and conformity in subsistence-level societies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7, 415–418.
17. *Berry J.W.* (1976). *Human ecology and cognitive style: Comparative studies in cultural and psychological adaptation*. New York: Sage/Halsted.
18. *Block N.* (1995). The mind as the software of the brain. In E.E. Smith & D.N. Osherson (Eds.), *Thinking: An invitation to the cognitive science* (pp. 377–425). Cambridge, MA: MIT Press.
19. *Bond M.H.* (1996). Chinese values. In M.H. Bond (Ed.), *Handbook of Chinese psychology*. Hong Kong: Oxford University Press.
20. *Boyer P.* (1993). *The naturalness of religious ideas*. Berkeley: University of California Press.
21. *Briley D.A., Morris M., & Simonson I.* (2000). Reasons as carriers of culture: Dynamic vs. dispositional models of cultural influence on decision making, Vol. 27 (September). *Journal of Consumer Research*.

22. *Campbell J.A.* (1983). Go: Introduction. In M.A. Bramer (Ed.), Computer game playing (pp. 136–140). Chichester: Ellis Horwood Ltd.
23. *Carey S., & Spelke E.* (1994). Domain-specific knowledge and conceptual change. In L.A. Hirschfeld & S.A. Gelman (Eds.), Mapping the mind: Domain specificity in cognition and culture. Cambridge: Cambridge University Press.
24. *Cha J.-H., & Nam K.D.* (1985). A test of Kelley's cube theory of attribution: A cross-cultural replication of McArthur's study. Korean Social Science Journal, 12, 151–180.
25. *Chalfonte B.L., & Johnson M.K.* (1996). Feature memory and binding in young and older adults. Memory and Cognition, 24, 403–416.
26. *Chang T.-S.* (1939). A Chinese philosopher's theory of knowledge. Yenching Journal of Social Studies, 11(2).
27. *Chavajay P., & Rogoff B.* (1999). Cultural variation in management of attention by children and their caregivers. Developmental Psychology, 35, 1079–1090.
28. *Chiu L.-H.* (1972). A cross-cultural comparison of cognitive styles in Chinese and American children. International Journal of Psychology, 7, 235–242.
29. *Choi I.* (1998). The cultural psychology of surprise: Holistic theories, contradiction, and epistemic curiosity. University of Michigan, Ann Arbor.
30. *Choi I., Dalal R., & Kim-Prieto C.* (2000). Information search in causal attribution: Analytic vs. holistic. Urbana-Champaign: University of Illinois.
31. *Choi I., & Nisbett R.E.* (1998). Situational salience and cultural differences in the correspondence bias and in the actor-observer bias. Personality and Social Psychology Bulletin, 24, 949–960.
32. *Choi I., & Nisbett R.E.* (2000). The cultural psychology of surprise: Holistic theories and recognition of contradiction. Journal of Personality, 79, 890–905.
33. *Choi I., Nisbett R.E., & Norenzayan A.* (1999). Causal attribution across cultures: Variation and universality. Psychological Bulletin, 125, 47–63.
34. *Choi I., Nisbett R.E., & Smith E.E.* (1997). Culture, categorization and inductive reasoning. Cognition, 65, 15–32.
35. *Choi S., & Gopnik A.* (1995). Early acquisition of verbs in Korean: A cross-linguistic study. Journal of Child Language, 22, 497–529.
36. *Cole M.* (1995). Socio-cultural-historical psychology: Some general remarks and a proposal for a new kind of cultural-genetic methodology. In J.V. Wertsch, P.D. Rio, & A. Alvarez (Eds.), Sociocultural studies of mind. Cambridge: Cambridge University Press.
37. *Cole M., & Scribner S.* (1974). Culture and thought: A psychological introduction. New York: Wiley.
38. *Cromer A.* (1993). Uncommon sense: The heretical nature of science. New York: Oxford University Press.
39. *D'Andrade R.* (1987). A folk model of the mind. In D. Holland & N. Quinn (Eds.), Cultural models in language and thought (pp. 112–148). New York: Cambridge University Press.
40. *Darley J.M., & Batson C.D.* (1973). From Jerusalem to Jericho: A study of situational and dispositional variables in helping behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 27, 100–119.
41. *Davis M.* (2000). Responses to weak argument on the part of Asians and Americans. University of Michigan, Ann Arbor.
42. *Devis M., Nisbett R.E., Schwarz N., & Kim B.J.* (2000). Responses to weak arguments by Asians and Americans. Ann Arbor: University of Michigan.
- 42a. *Dennett D.C.* (1995) Darwin Dangerous Idea: Evolution and the Meanings of Life. New York, NY: Simon & Shuster.
43. *Dershowitz Z.* (1971). Jewish subcultural patterns and psychological differentiation. International Journal of Psychology, 6, 223–231.
44. *Dyson F.J.* (1998, May 28). Is God in the lab? New York Review of Books, pp. 8–10.
45. *Fernald A., & Morikawa H.* (1993). Common themes and cultural variations in Japanese and American mothers' speech to infants. Child Development, 64(3), 637–656.
46. *Fischhoff B.* (1975). Hindsight Foresight: The effect of outcome knowledge on judgment under uncertainty. Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 1, 288–299.
47. *Fiske A.P., Kitayama S., Markus H.R., & Nisbett R.E.* (1998). The cultural matrix of social psychology. In D.T. Gilbert S.T. Fiske, & G. Linzey (Eds.), Handbook of social psychology, 4th ed. (4 ed., pp. 915–981). Boston: McGraw-Hill.
48. *Freeman N.H., & Habermann G.M.* (1996). Linguistic socialization: A Chinese perspective. In M.H. Bond (Ed.), The handbook of Chinese psychology. Oxford: Oxford University Press.
49. *Fung Y.* (1983). A history of Chinese philosophy (D. Bodde, Trans.). (Vol. 1–2). Princeton: Princeton University Press.
50. *Galtung J.* (1981). Structure, culture, and intellectual style: An essay comparing saxon, teutonic, gallic and nipponic approaches. Social Science Information, 20, 817–856.
51. *Garcia J., McGowan B.K., Ervin F., & Koelling R.* (1968). Cues: Their relative effectiveness as reinforcers. Science, 160, 794–795.
52. *Gelman S.A.* (1988). The development of induction within natural kind and artifact categories. Cognitive Psychology, 20, 65–95.
53. *Gelman S.A., & Tardif T.* (1998). A cross-linguistic comparison of generic noun phrases in English and Mandarin. Cognition, 66, 215–248.

54. *Gilbert D.T., & Malone P.S.* (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin*, 117, 21–38.
55. *Glass D.C., & Singer J.E.* (1973). Experimental studies of uncontrollable and unpredictable noise. *Representative Research in Psychology*, 4(1), 165–183.
56. *Hadingham E.* (1994). The mummies of Xinjiang. *Discover*, 15(4), 68–77.
57. *Hamilton E.* (1930/1973). *The Greek way*. New York: Avon.
58. *Hampden-Turner C., & Trompenaars A.* (1993). *The seven cultures of capitalism: Value systems for creating wealth in the United States, Japan, Germany, France, Britain, Sweden, and the Netherlands*. New York: Doubleday.
59. *Hansen C.* (1983). *Language and logic in ancient China*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
60. *Heath S.B.* (1982). What no bedtime story means: Narrative skills at home and school. *Language in Society*, 11, 49–79.
61. *Hirschfeld L.* (1996). *Race in the making: Cognition, culture, and the child's construction of human kinds*. Cambridge: MIT Press.
62. *Hofstede G.* (1980). *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Beverly Hills: Sage.
63. *Hong Y., Chiu C., & Kung T.* (1997). Bringing culture out in front: Effects of cultural meaning system activation on social cognition. In K. Leung, Y. Kashima, U. Kim, & S. Yamaguchi (Eds.), *Progress in Asian Social Psychology* (Vol. 1, pp. 135–146). Singapore: Wiley.
64. *Hong Y.-y., Morris M.W., Chiu C-y., & Benet-Martinez V.* (2000). Multicultural minds: A dynamic constructivist approach to culture and cognition. *American Psychologist*, 55, 709–720.
65. *Hsu F.L. K.* (1981). *Americans and Chinese: Passage to differences*. Honolulu: University of Hawaii Press.
66. *Huang J., & Chao L.* (1995). Chinese and American students' perceptual styles of field independence versus field dependence. *Perceptual and Motor Skills*, 80, 232–234.
67. *Huff T.E.* (1993). *The rise of early modern science: Islam, China, and the West*. Cambridge: Cambridge University Press.
68. *Hutchins E.* (1995). *Cognition in the wild*. Cambridge, MA: MIT Press.
69. *Ji L.* (2000). *Culture, language and relationships vs. categories in cognition*. Unpublished Ph. D. dissertation, University of Michigan, Ann Arbor.
70. *Ji L., & Nisbett R.E.* (2000). *Culture, language and relationships vs. categories as a basis of perceived association*. Ann Arbor: University of Michigan.
71. *Ji L., Peng K., & Nisbett R.E.* (2000). Culture, control, and perception of relationships in the environment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 943–955.
72. *Jones E.E., & Harris V.A.* (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 1–24.
- 72a. *Kane G.* (2000). *Culture and Science*. Ann Arbor: University of Michigan.
73. *Kemler-Nelson D.G.* (1984). The effect of intention on what concepts are acquired. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 23, 734–759.
74. *Kitayama, S., & Masuda, T.* (1997). Shaiaiteki ninshiki no bunkateki baikai model: taiousei bias no bunkashinrigakuteki kentou. (Cultural psychology of social inference: The correspondence bias in Japan.) In K. Kashiwagi, S. Kitayama, & H. Azuma (Eds.), *Bunkashinrigaju: riron to jisho. (Cultural psychology: Theory and evidence)*. Tokyo: University of Tokyo Press.
75. *Knox B.* (1990). *Introduction to Homer's The Iliad* (Robert Fagles, Trans.). St. Paul.
76. *Korzybski A.* (1933/1994). *Science and sanity: An introduction to non-Aristotelian systems and general semantics*. Englewood, NJ: Institute of General Semantics.
77. *Kühnen U., Hannover B., Röder U., Schubert B., Shah A.A., & Zakaria S.* (2000a). *Cross-cultural variations in identifying embedded figures: Comparisons from the US, Germany, Russia and Malaysia*. Ann Arbor, MI: University of Michigan.
78. *Kühnen U., Hannover B., & Schubert B.* (2000b). *Procedural consequences of semantic priming: The role of self-knowledge for context-bounded versus context-independent modes of thinking*. Ann Arbor: Michigan.
79. *Langer E.* (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 311–328.
80. *Larrick R.P., Nisbett R.E., & Morgan J.N.* (1993). Who uses the cost-benefit rules of choice? Implications for the normative status of microeconomic theory. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 56, 331–347.
81. *Lave J.* (1988). *Cognition in practice: Mind, mathematics, and culture in everyday life*. New York: Cambridge University Press.
82. *Lee F., Hallahan M., & Herzog T.* (1996). Explaining real life events: How culture and domain shape attributions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 732–741.
83. *Lenk H.* (1993). Introduction: If Aristotle had spoken and Wittgenstein had known Chinese... In H. Lenk & G. Paul (Eds.), *Epistemological issues in classical Chinese philosophy*: State University of New York Press.
84. *Leslie A.M.* (1982). The perception of causality in infants. *Perception*, 11, 173–186.
85. *Leslie A.M.* (1994). ToMM, ToBY, and agency: Core architecture and domain specificity. In L.A. Hirschfeld & S.A. Gelman (Eds.), *Mapping the mind: Domain specificity in cognition and culture*. Cambridge: Cambridge University Press.

86. *Leung K., & Morris M.W.* (2002). Justice through the lens of culture and ethnicity. In J. Sanders & V.L. Hamilton (Eds.), *Handbook of Justice Research in Law*. Boston: Springer. P. 343–378.
87. *Lin Y.* (1936). *My country and my people*. London: William Heinemann.
88. *Liu S.H.* (1974). The use of analogy and symbolism in traditional Chinese philosophy. *Journal of Chinese Philosophy*, 1, 313–338.
89. *Lloyd G.E.R.* (1990). *Demystifying mentalities*. New York: Cambridge University Press.
90. *Lloyd G.E.R.* (1991). The invention of nature. In G.E.R. Lloyd (Ed.), *Methods and problems in Greek Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
91. *Logan R.F.* (1986). *The alphabet effect*. New York: Morrow.
92. *Lord C., Ross L., & Lepper M.* (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 2098–2109.
93. *Lucy J.A.* (1992b). *Language diversity and thought: A reformulation of the linguistic relativity hypothesis*. New York: Cambridge University Press.
94. *Mao T.-T.* (1937/1962). *Four essays on philosophy*. Beijing: People's Press.
95. *Markus H.R., & Kitayama S.* (1991a). Cultural variation in the self-concept. Culture and self: Implications for cognition, emotion and motivation. *Psychological Review*, 98, 224–253.
96. *Markus H.R., & Kitayama S.* (1991b). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224–253.
97. *Masuda T.* (1996). *Bunkashinrigakutekuteki approach niyoru tashakoudousuiron process saikou: correspondence bisas no hunensei no kento. (Rethinking the inference process about the other's behavior from a cultural psychological approach.)*. Kyoto: Kyoto University.
98. *Masuda T., & Nisbett R.E.* (2000). *Culture and attention to object vs. field*. Ann Arbor: University of Michigan.
99. *Meizlik F.* (1973). *Study of the effect of sex and cultural variables on field independence/dependence in a Jewish sub-culture*. Unpublished Master's, City University of New York.
100. *Meyer D.E., & Kieras D.E.* (1997a). A computational theory of executive cognitive processes and multiple-task performance: I. Basic mechanisms. *Psychological Review*, 104, 3–65.
101. *Meyer D.E., & Kieras D.E.* (1997b). A computational theory of executive cognitive processes and multiple-task performance: II. Accounts of psychological refractory-period phenomena. *Psychological Review*, 104, 749–791.
102. *Meyer D.E., & Kieras D.E.* (1999). Precise to a practical unified theory of cognition and action: Some lessons from EPIC computational models of human multiple-task performance. In D. Gopher (Ed.), *Attention and performance XVII: Cognitive regulation of performance: Interaction of theory and application* (Vol. 17–88,). Cambridge, MA: The MIT Press.
103. *Meyer D.E. e.a.* (1995). Adaptive executive control: Flexible multiple-task performance without pervasive immutable response-selection bottlenecks. *Acta Psychologica*, 90, 163–190.
104. *Miller J.G.* (1984). Culture and the development of everyday social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 961–978.
105. *Morris M., Nisbett R.E., & Peng K.* (1995). Causal understanding across domains and cultures. In D. Sperber, D. Premack, & A.J. Premack (Eds.), *Causal cognition: A multidisciplinary debate*. Oxford: Oxford University Press.
106. *Morris M.W., & Peng K.* (1994). Culture and cause: American and Chinese attributions for social and physical events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 949–971.
107. *Moser D.J.* (1996). *Abstract thinking and thought in ancient Chinese and early Greek*. Unpublished Ph.D. Dissertation, University of Michigan, Ann Arbor.
108. *Munro D.* (1985). Introduction. In D. Munro (Ed.), *Individualism and holism: Studies in Confucian and Taoist Values* (pp. 1–34). Ann Arbor: Center for Chinese Studies, University of Michigan.
109. *Munro D.J.* (1969). *The concept of man in early China*. Stanford: Stanford University Press.
110. *Nagashima N.* (1973). A reversed world: Or is it? In R. Horton & R. Finnegan (Eds.), *Modes of thought*. London: Faber and Faber.
111. *Nakamura H.* (1964/1985). *Ways of thinking of eastern peoples*. Honolulu: University of Hawaii Press.
112. *Needham J.* (1954). *Science and civilisation in China*. (Vol. 1). Cambridge: Cambridge University Press.
113. *Needham J.* (1962). *Science and civilisation in China*. Vol. 4: *Physics and physical technology*. Cambridge: Cambridge University Press.
114. *Needham J.* (1962/1978). *The history of Chinese science and technology*. Chiu-lung: Chung Hua Shu Chu.
115. *Nisbett R.E.* (1993). *Rules for reasoning*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
116. *Nisbett R.E.* (1998). Essence and accident. In J. Cooper & J. Darley (Eds.), *Attribution processes, person perception, and social interaction: The legacy of Ned Jones* (pp. 169–200). Washington D.C.: American Psychological Association.

117. *Nisbett R.E., Fong G.T., Lehman D.R., & Cheng P.W.* (1987). Teaching reasoning. *Science*, 238 (625–631).
118. *Norenzayan A., Choi I., & Nisbett R.E.* (1999). Eastern and western perceptions of causality for social behavior: Lay theories about personalities and social situations. In D. Prentice & D. Miller (Eds.), *Cultural divides: Understanding and overcoming group conflict* (pp. 239–272). New York: Sage.
119. *Norenzayan A., Nisbett R.E., Smith E.E., & Kim B.J.* (2000). *Rules vs. similarity as a basis for reasoning and judgment in East and West*. Ann Arbor: University of Michigan.
120. *Ohbuchi K.I., & Takahashi Y.* (1994). Cultural styles of conflict management in Japanese and Americans: Passivity, covertness, and effectiveness of strategies. *Journal of Applied Psychology*, 24, 1345–1366.
121. *Osherson D.N., Smith E.E., Wilkie O., Lopez A., & Shafir E.* (1990). Category-based induction. *Psychological Review*, 97, 185–200.
122. *Park D.C., Nisbett R.E., & Hedden T.* (1999). Culture, cognition, and aging. *Journal of Gerontology*, 54B, 75–84.
123. *Peng K.* (1997). *Naive dialecticism and its effects on reasoning and judgment about contradiction*. University of Michigan, Ann Arbor.
124. *Peng K., & Nisbett R.E.* (1999). Culture, dialectics, and reasoning about contradiction. *American Psychologist*, 54, 741–754.
125. *Peng K., & Nisbett R.E.* (2000). *Cross-cultural similarities and differences in the understanding of physical causality*. Berkeley: University of California.
126. *Resnick L.B.* (1994). Situated rationalism: Biological and social preparation for learning. In L.A. Hirschfeld & S.A. Gelman (Eds.), *Mapping the mind: Domain specificity in cognition and culture*. Cambridge: Cambridge University Press.
127. *Riegel K.F.* (1973). Dialectical operations: The final period of cognitive development. *Human Development*, 18, 430–443.
128. *Rogoff B.* (1990). *Apprenticeship in thinking: Cognitive development in social context*. New York: Oxford University Press.
129. *Rogoff B., Mistry J., Göncü A., & Mosier C.* (1993). Guided participation in cultural activity by toddlers and caregivers. *Monographs of the Society for Research in Child Development*, 58(236).
130. *Ross L.* (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 173–220). New York: Academic Press.
131. *Saul J.R.* (1992). *Voltaire's bastards: The dictatorship of reason in the West*. New York: Random House.
132. *Seligman M.E.P.* (1970). On the generality of the laws of learning. *Psychological Review*, 77, 127–190.
133. *Shore B.* (1996). *Culture in mind: Cognition, culture and the problem of meaning*. New York: Oxford University Press.
134. *Shweder R.A.* (1991). Cultural psychology: What is it? In R.A. Shweder (Ed.), *Thinking through cultures: Expeditions in cultural psychology* (pp. 73–110). Cambridge: Harvard University Press.
135. *Sloman S.* (1993). Feature-based induction. *Cognitive Psychology*, 25, 231–280.
136. *Sloman S.* (1996). The empirical case for two systems of reasoning. *Psychological Bulletin*, 119, 30–22.
137. *Smith E.E., Langston C., & Nisbett R.E.* (1992). The case for rules in reasoning. *Cognition*, 16, 1–40.
138. *Spelke E.S.* (1988). Where perceiving ends and thinking begins: The apprehension of objects in infancy. In A. Yonas (Ed.), *Perceptual development in infancy. Minnesota Symposium on Child Psychology* (Vol. 20, pp. 191–234). Hillsdale: Erlbaum.
139. *Spelke E.S.* (1990). Principles of object perception. *Cognitive Science*, 14, 29–56.
140. *Sperber D.* (1985). Anthropology and psychology: Towards an epidemiology of representations (The Malinowski Memorial Lecture 1984). *Man (N.S.)*, 20, 73–89.
141. *Sperber D.* (1996). *Explaining culture: A naturalistic approach*. Blackwell.
142. *Stich S.* (1990). *The fragmentation of reason*. Cambridge MA: MIT Press.
143. *Tardif T.* (1996). Nouns are not always learned before verbs: Evidence from Mandarin-speakers early vocabularies. *Developmental Psychology*, 32(3), 492–504.
144. *Tardif T., Shatz M., & Naigles L.* (1997). Caregiver speech and children's use of nouns versus verbs: A comparison of English, Italian and Mandarin. *Journal of Child Language*, 24, 535–565.
145. *Toulmin S., & Goodfield J.* (1961). *The fabric of the heavens: The development of astronomy and physics*. New York: Harper and Row.
146. *Triandis H.C.* (1972). *The analysis of subjective culture*. New York: Wiley.
147. *Triandis H.C.* (1995). *Individualism and collectivism*. Boulder: Westview Press.
148. *Tweed R.G., & Lehman D.* (2000). *Learning considered within a cultural context: Confucian and Socratic approaches*. Vancouver: University of British Columbia.
149. *Vygotsky L.S.* (1978). *Mind in society: The development of higher psychological processes*. Cambridge: Harvard University Press.
150. *Vygotsky L.S.* (1987). *The collected works of L.S. Vygotsky* (J. S. Bruner, Trans.). New York: Plenum Press.

151. *Wellman H.M.* (1990). The child's theory of mind. Cambridge: MIT Press.
152. *Whiting B.B., & Whiting J.W.M.* (1975). Children of six cultures; a psycho-cultural analysis. Cambridge: Harvard University Press.
153. *Whiting J.W.M., & Child I.L.* (1953). Child training and personality: A cross-cultural study. New Haven: Yale University Press.
154. *Witkin H.A., & Berry J.W.* (1975). Psychological differentiation in cross-cultural perspective. Journal of Cross Cultural Psychology, 6, 4–87.
155. *Witkin H.A., Dyk R.B., Faterson H.F., Goodenough D.R., & Karp S.A.* (1974a). Psychological differentiation. Potomac: Lawrence Erlbaum Associates.
156. *Witkin H.A., & Goodenough D.R.* (1977). Field dependence and interpersonal behavior. Psychological Bulletin, 84, 661–689.
157. *Witkin H.A., Lewis H.B., Hertzman M., Machover K., Meissner P.B., & Karp S.A.* (1954). Personality through perception. New York: Harper.
158. *Witkin H.A., Price-Williams D., Bertini M., Christiansen B., Oltman P.K., Ramirez M., & Van Meel J.* (1974b). Social conformity and psychological differentiation. International Journal of Psychology, 9, 11–29.
159. *Xia C.* (1997). Decision-making factors in Go expertise. Unpublished Ph. D dissertation, New Mexico State University, Las Cruces, NM.
160. *Yamagushi S., Gelfand M., Mizuno M., & Zemba Y.* (1997). Illusion of collective control or illusion of personal control: Biased judgment about a chance event in Japan and the U.S. Paper presented at the Second conference of the Asian Association of Social Psychology, Kyoto, Japan.
161. *Yang S.* (1988). History of Chinese thoughts on logic. Ganshu: People's Press of Ganshu.
162. *Yates J.F., & Curley S.P.* (1996). Contingency judgment: Primacy effects and attention decrement. Acta Psychologica, 62, 293–302.
163. *Yu Y.-s.* (1985). Individualism and the Neo-Taoist movement in Wei-Chin China. In D. Munro (Ed.), Individualism and holism: Studies in Confucian and Taoist values (pp. 121–156). Ann Arbor: Center for Chinese Studies, University of Michigan.
164. *Zhang D.L.* (1985). The concept of “Tian Ren He Yi” in Chinese philosophy. Beijing University Journal, 1, 8.
165. *Zhang D.L., & Chen Z.Y.* (1991). Zhongguo Siwei Pianxiang (The orientation of Chinese thinking). Beijing: Social Science Press.
166. *Zhou G.X.* (1990). Chinese traditional philosophy. Beijing: Beijing Normal University Press.

CULTURE AND SYSTEMS OF THOUGHT: COMPARISON OF HOLISTIC AND ANALYTIC COGNITION

Richard E. Nisbett, Kaiping Peng**, Incheol Choi***, Ara Norenzayan*****

**professor, University of Michigan, USA*

***professor, University of California, Berkeley, USA*

****professor, Seoul National University, Korea*

*****professor, University of British Columbia, Vancouver, Canada*

Translated from English by M.S. Zhamkochyan*****, edited by V.S. Magun*****

******psychotherapist, scientific consultant for the “Psychologies”*

******PhD, head of personality studies unit, Institute of Sociology RAS, Researcher,
State University – Higher School of Economics*

Theoretical model disclosing the occurrence of different systems of thought due to different cultural practices and explaining essential distinctions between East Asians and Westerners is presented in the article. The authors find East Asians to be *holistic*, attending to the entire field and assigning causality to it, making relatively little use of categories and formal logic, and relying on “dialectical” reasoning. Westerners are more *analytic*, paying attention primarily to the object and the categories to which it belongs. They use rules, including formal logic, to understand object's behavior. Described types of cognitive processes are embedded in different naive metaphysical systems and tacit epistemologies which are typical for the representatives of the mentioned cultures. The hypotheses is put forward that the origin of these differences is traceable to markedly different social systems. Theoretical approach and evidence presented in the article call into question long-held assumptions about basic (and universal) cognitive processes and even about the appropriateness of the process-content distinction.

Key words: thought, cognitive processes, metaphysical beliefs, cultural differences, analytic and holistic thought, socio-cognitive systems, cognitive process and cognitive content.