

Джозеф Хенрик

# Самые странные в мире

Как люди Запада обрели  
психологическое своеобразие  
и чрезвычайно преуспели



**Джозеф Хенрик**  
**Самые странные в мире:**  
**Как люди Запада обрели**  
**психологическое своеобразие**  
**и чрезвычайно преуспели**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=70074427](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70074427)*

*Самые странные в мире: Как люди Запада обрели психологическое  
своеобразие и чрезвычайно преуспели: Альпина нон-фикшн; Москва;*

*2024*

*ISBN 9785002231829*

### **Аннотация**

В отличие от большинства населения Земли в прошлом и настоящем, жителей стран Запада отличают высокий индивидуализм, аналитическое мышление и доверие к незнакомцам. Они сосредоточены на себе – на своих личных качествах, достижениях и устремлениях, – а не на взаимоотношениях с другими людьми и устойчивых социальных ролях. Как они стали настолько странными по своей психологии? Какую роль их психологические особенности сыграли в появлении протестантизма, запуске Промышленной

революции и случившейся за несколько последних веков всемирной экспансии Европы?

*В будущем мы будем думать, чувствовать, воспринимать и выносить моральные суждения не так, как сейчас, и нам будет очень трудно понять менталитет тех, кто жил на заре третьего тысячелетия.*

Чтобы ответить на эти и другие вопросы, гарвардский профессор Джозеф Хенрик задействует в книге «Самые странные в мире» последние данные из области антропологии, психологии, экономики и биологии. Он прослеживает культурную эволюцию родства, брака, религии и государства, демонстрируя глубокое взаимовлияние этих институтов и психики человека.

Сосредоточившись на столетиях сразу после падения Рима, Хенрик показывает, что фундаментальные институты родства и брака приобрели на Западе поразительное своеобразие в результате почти случайно сформулированных решений ранней Церкви. Именно эти изменения привели к появлению особой психологии людей Запада, которая впоследствии начала эволюционировать совместно с безличными рынками, профессиональной специализацией и свободной конкуренцией, заложив тем самым основы современного мира.

*Адаптация к индивидуалистическому социальному миру означает совершенствование личных качеств, которые равноценны в широком спектре контекстов и отношений. Напротив, процветание в мире регулируемых отношений означает ориентирование в самых разных типах отношений, которые требуют совершенно разных подходов и поведенческих стратегий.*

# Содержание

Предисловие	9
Прелюдия: ваш мозг подвергся изменениям	20
Чего хочет Бог	28
Истории религий, биологий и психологий	45
Часть I	49
1	49
В самом деле, кто вы?	54
Зефир достается тому, кто умеет ждать	80
Дипломатов из ООН штрафуют	86
за неправильную парковку	
Одержимость намерениями	100
Лес за деревьями	106
Остальная часть айсберга	112
2	118
Конец ознакомительного фрагмента.	120
Комментарии	

**Джозеф Хенрик**  
**Самые странные в мире:**  
**Как люди Запада**  
**обрели психологическое**  
**своеобразие**  
**и чрезвычайно преуспели**

*Текст публикуется в авторской редакции*

Переводчики: *Александр Свистунов, Владислав Федюшин*

Научный редактор: *Маргарита Фабрикант, канд. псих.*

*наук*

Научный консультант: *Александр Марков, д-р биол. наук*

Редактор: *Пётр Фаворов*

Издатель: *Павел Подкосов*

Руководитель проекта: *Александра Казакова*

Ассистент редакции: *Мария Короченская*

Арт-директор: *Юрий Буга*

Корректоры: *Елена Воеводина, Елена Рудницкая*

Верстка: *Андрей Ларионов*

*Все права защищены. Данная электронная книга предна-*

значена исключительно для частного использования в личных (некоммерческих) целях. Электронная книга, ее части, фрагменты и элементы, включая текст, изображения и иное, не подлежат копированию и любому другому использованию без разрешения правообладателя. В частности, запрещено такое использование, в результате которого электронная книга, ее часть, фрагмент или элемент станут доступными ограниченному или неопределенному кругу лиц, в том числе посредством сети интернет, независимо от того, будет предоставляться доступ за плату или безвозмездно.

Копирование, воспроизведение и иное использование электронной книги, ее частей, фрагментов и элементов, выходящее за пределы частного использования в личных (некоммерческих) целях, без согласия правообладателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

© Joseph Henrich, 2020

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина нон-фикшн», 2024

\* \* \*

Джозеф Хенрик

# Самые странные в мире

Как люди Запада обрели  
психологическое своеобразие  
и чрезвычайно преуспели

*Перевод с английского*



# Предисловие

В 2006 г. я, сам того не зная, свернул на дорогу, ведущую к этой книге, когда перешел с факультета антропологии Университета Эмори в Университет Британской Колумбии в Ванкувере, где стал профессором факультетов психологии и экономики. Они казались неожиданным для меня прибежищем, поскольку я никогда не изучал ни одну из этих дисциплин. Вскоре после перехода основание для этой книги было заложено двумя вроде бы никак не связанными с ней событиями. Во-первых, глава экономического факультета Анжи Редиш предложила мне в рамках моих обязанностей преподавателя ее факультета провести курс под названием «Богатство и бедность народов». Редиш помнила, что, когда я был аспирантом Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе, я вел семинар по книге Джарета Даймонда «Ружья, микробы и сталь» (Guns, Germs, and Steel). Эта возможность попробовать себя в преподавании позволила мне углубиться в экономическую литературу о том, почему страны различаются по уровню благосостояния и почему промышленная революция произошла в Европе, а не где-либо еще. По своей тематике эта работа прекрасно соответствовала моему давнему антропологическому интересу к эволюции человеческих обществ, хотя антропологи обычно не пытались объяснять то, что случилось после возник-

новения древних государств. Экономисты, напротив, редко (в то время) рассматривали события, произошедшие более 500 лет назад. Каждый раз, когда я вел этот курс, я вносил определенные поправки в свои лекции, что дало мне возможность критически исследовать всю эту область. Хотя я получал огромное удовольствие, мне и в голову не приходило, насколько важными эти знания окажутся в моих непрекращающихся попытках постичь разнообразие психологических типов человека.

Второе важное событие произошло, когда я познакомился с двумя социальными психологами из Университета Британской Колумбии – Арой Норензаяном и Стивом Хайне. Ара, армянин, эмигрировавший в 18 лет из раздираемого войной Ливана во Фресно, штат Калифорния, в начале своей научной карьеры изучал различия в восприятии, стилях мышления и особенностях рассуждения представителей разных культур. Стив, чье научные интересы (я подозреваю) во многом сформировались под впечатлением от общения с его женой-японкой, сравнивал, как канадцы и японцы видят себя по отношению к другим людям и как это влияет на их мотивацию, принятие решений и самоощущение. Независимо друг от друга мы трое заметили – в рамках наших отдельных областей знания, – что западные популяции часто оказывались необычными в сравнении с двумя или более незападными популяциями. Отправившись перекусить китайским фастфудом в полуподвальном фуд-корте, где зна-

менитые психологи Даниэль Канеман и Амос Тверски якобы обсуждали свои планы по изучению рационального принятия решений, мы приняли решение свести воедино все известные нам межкультурные исследования, посвященные важным аспектам психологии человека. После тщательного изучения всех работ, которые нам удалось найти, мы пришли к трем поразительным выводам:

1. В высшей степени предвзятые выборки. Большая часть всего, что было экспериментально показано относительно человеческой психологии и поведения, основано на исследованиях с участием студентов из западных стран. На момент анализа 96 % участников всех подобных экспериментов происходили из Северной Европы, Северной Америки или Австралии и около 70 % из них были американскими студентами.

2. Психологическое разнообразие. Психологические различия между популяциями проявляются во многих важных вопросах, указывая на гораздо большее разнообразие, чем можно было бы ожидать, прочитав учебники или наиболее авторитетные журналы по психологии или поведенческой экономике.

3. Необычность психологии. Когда в работах рассматривались показатели представителей множества популяций, западные данные обычно оказывались одной из крайних точек распределения. Жители стран Запада были психологически странными.

Взятые в совокупности, эти три факта означали, что почти всё, что мы, ученые, знаем о психологии человека, получено на примере популяций, которые, судя по всему, довольно необычны по многим важным психологическим и поведенческим показателям. Важно отметить, что не существовало очевидного способа определить, будет ли психологическая черта, обнаруженная у западных студентов, сохраняться у представителей иных культур, поскольку имеющиеся исследования, проведенные на протяжении последнего полувека, выявили различия между популяциями в представлениях о справедливости, восприимчивости к визуальным иллюзиям, пространственном мышлении, памяти, внимании, терпении, рискованном поведении, индукции, исполнительных функциях и распознавании образов.

В 2010 г., через четыре года после нашего совместного обеда в подвале, мы с Аррой и Стивом наконец опубликовали в журнале *Behavioral and Brain Sciences* статью «Самые странные люди в мире?» (The weirdest people in the world?) наряду с коротким комментарием в журнале *Nature*. В этих публикациях мы охарактеризовали популяции, так часто используемые в психологических и поведенческих экспериментах, эпитетом WEIRD<sup>1</sup>, поскольку они происходят из западных,

---

<sup>1</sup> Weird – англ. «странный». Аббревиатура WEIRD расшифровывается как Western, Educated, Industrialized, Rich, Democratic – «западные, образованные, промышленно развитые, богатые и демократические». При переводе на русский язык мы, к сожалению, не сумели так же остроумно и естественно обыграть этот набор характеристик в одном слове (хотя у нас имелись многообещающие

образованных, промышленно развитых, богатых и демократических обществ. Конечно, мы подозревали, что среди популяций Запада и внутри отдельных западных стран, вероятно, тоже имеются существенные психологические различия, но даже эти различия не очень часто обсуждались в опубликованных исследованиях или учебниках.

Хотя наша публикация в журнале *Behavioral and Brain Sciences* в самом деле успешно продемонстрировала предвзятость формирования выборок в психологических и поведенческих науках, мне она всегда казалась неудовлетворительной, поскольку она ничего не объясняла. В чем причина всех этих психологических различий? И почему люди Запада такие необычные? По сути, не имея направляющих теорий или объяснений, мы даже не могли быть уверены, что люди Запада действительно необычны. Мы задались вопросом, не могли ли западные исследователи, которые полностью доминируют в соответствующих научных дисциплинах, неосознанно склоняться к тем аспектам психологии или поведения, в которых они сами – то есть их популяции – особенно выделяются. Во время того самого обеда Стив вслух размышлял о том, как могла бы выглядеть японская психология, если бы японцы разработали свою собственную версию этой дисциплины, не заимствовав сначала западные концеп-

---

варианты ЗДРанные и ЗБРОД), и поэтому далее везде, где автор будет упоминать WEIRD, «странных» (в данном контексте) людей, мы будем называть их «людьми Запада». – *Прим. ред.*

ции, интересы и акценты.

После публикации нашей статьи мой мозг сосредоточился на вопросе о том, как объяснить общие закономерности психологических вариаций, которые заметили Ара, Стив и я. Эта книга фиксирует то, насколько я в этом продвинулся на сегодняшний день. Однако, работая над ней, я сначала опубликовал другую, под названием «Секрет нашего успеха» (The Secret of Our Success, 2016)<sup>2</sup>. Изначально идеи, которые я там развивал, должны были стать темой первой части этой книги. Но как только эта интеллектуальная плотина рухнула, хлынувший поток моих мыслей оформился в полновесную публикацию, и ничто не могло этому помешать. Позже, когда «Секрет нашего успеха» был доведен до готовности, я смог уверенно почерпнуть оттуда все необходимое для этой книги. Спасибо моему издательству Farrar, Straus and Giroux за понимание того, что иногда, прежде чем браться за большую работу, стоит подготовить подходящие инструменты.

\* \* \*

Этот проект потребовал от меня использования исследований в самых разных областях общественных и биологических наук, и для этого мне пришлось положиться на об-

---

<sup>2</sup> Хенрик Дж. Секрет нашего успеха. Как культура движет эволюцией человека, одомашнивает наш вид и делает нас умнее. – М.: CORPUS, 2023.

ширную компанию друзей, коллег и соратников-ученых, которые в течение целого десятилетия делились со мной своими знаниями, мудростью и пониманием. Я никогда не смогу отблагодарить всех, кто помог мне в бесчисленных разговорах и письмах.

Будучи блудным сыном культурной антропологии, выброшенным на академические берега психологии и экономики в Университете Британской Колумбии, я хотел бы поблагодарить удивительную группу ученых и друзей, которые приняли меня в свой круг. Вклад Стива и Ары был, конечно, ключевым. Я также многому научился у Теда Слингерленда, Патрика Франсуа, Сиван Андерсон, Маурисио Дрелихмана, Ашока Котвала, Кайли Хэмлин, Марка Шаллера, Мукеша Эсварана, Джессики Трейси, Даррина Лемана, Нэнси Галлини, Энди Барона, Сю Берч и Джанет Уэркер. Особая благодарность Сиван и Патрику за их комментарии к черновикам моих глав.

Когда я наконец официально отправился в интеллектуальное путешествие, приведшее меня к этой книге, я получил приглашение стать научным сотрудником группы «Институты, организации и рост» Канадского института перспективных исследований. Это внезапное, но благотворное предложение позволило мне постоянно контактировать с ведущими экономистами и политологами, которые работали над вопросами, имеющими непосредственное отношение к моей теме. Я благодарен всем моим коллегам по институту, по-

скольку учился у каждого из них. С самого начала мои беседы с историками экономики Авнером Грейфом и Джоэлем Мокиром стали фундаментом этой книги. Особая благодарность Джоэлю, который комментировал ее главы и всегда отвечал на мои наивные вопросы об экономической истории. Я также многому научился, общаясь с Гвидо Табеллини, Мэттом Джексоном, Торстеном Перссоном, Роланом Бенабу, Тимом Бесли, Джимом Фироном, Сарой Лоус, Сурешем Наиду, Томасом Фудзиварой, Раулем Санчесом де ла Сьерра и Натали Бау. Разумеется, мои непрекращающиеся споры с Дароном Аджемоглу и Джеймсом Робинсоном были особенно важны, поскольку они заставили меня отточить ход моих рассуждений и осознать пробелы в моих доказательствах. Когда Джеймс и я читали совместный курс в Гарварде, он добился того, чтобы студенты внимательно изучили каждый из приведенных мной аргументов.

В 2013–2014 гг. мне посчастливилось провести год в Школе бизнеса Нью-Йоркского университета в рамках программы «Бизнес и общество». Это время оказалось невероятно продуктивным, и мне очень помогли еженедельные беседы и совместное преподавание с психологом Джоном Хайдтом. Там же я получил полезные советы от экономистов Пола Ромера и Боба Франка.

После того как я приехал в Гарвард, отдельные разделы этой книги претерпели значительные улучшения при участии группы молодых экономистов. Беньямину Энке я впер-

вые рассказал о своей книге в 2016 г., за несколькими пинтами пива во время наших еженедельных встреч в пабе. Он вдохновился моими идеями и в течение следующего года подготовил впечатляющую работу, на которой я подробно останавлиюсь в главе 6. Примерно в тот же период я пригласил выступить с докладом в моей лаборатории Джонатана Шульца, поскольку слышал от одного из моих сотрудников, что Шульц работал в Йельском университете над чем-то связанным с «кузенными браками и демократией». Для большинства людей, и особенно для большей части экономистов, фраза «кузенные браки и демократия» может показаться немного странной. Но для меня было очевидно, что мы с ним, вероятно, оказались в точке пересечения наших научных траекторий. После выступления я сразу же пригласил его в свою лабораторию и предложил вместе поработать над проектом, который я начал с другим экономистом, Джонатаном Бошампом, готовившимся оставить свой пост в Международном валютном фонде, чтобы вернуться к научной деятельности. К нашей троице вскоре присоединился экономист иранского происхождения Думан Бахрами-Рад. Интеллектуальные плоды нашей совместной работы теперь опубликованы в журнале *Science* и составляют основу глав 6 и 7. Спасибо всем этим людям за то, что они читали черновики этой книги и давали полезные комментарии.

В те же годы я извлек огромную пользу из еженедельного общения с экономистами Натаном Нанном и Леанде-

ром Хелдрингом. В ходе наших совместных курсов Леандер и Натан формулировали свое мнение по поводу моих идей всякий раз, когда я их высказывал.

Членам моей исследовательской группы пришлось испытать на себе всю мою одержимость темами, затронутыми в этой книге. Я благодарен Майклу Мутукришне, Рахулу Бхуи, Айяне Уиллард, Рите Макнамаре, Кристине Мойя, Дженнифер Жаке, Мачеку Чудеку, Хелен Дэвис, Анке Беккер, Томми Флинту, Мартину Лангу, Бену Пурзики, Максусу Уинклеру, Манвиру Сингху, Моше Хоффману, Андре-су Гомесу, Кевину Хонгу и Грэму Ноблиту за комментарии и идеи, которыми они со мной делились на протяжении многих лет. Особая благодарность Кэмми Кертин и Тиффани Хван, каждая из которых в течение времени, проведенного в должности секретаря моей лаборатории, внесла огромный вклад в работу над этой книгой.

Попутно я извлек пользу из общения со многими исследователями и авторами, включая Дэна Смейла, Роба Бойда, Ким Хилл, Сару Мэтью, Сашу Беккера, Джареда Рубина, Ханса-Йоахима Фота, Кэтлин Вос, Эрнста Фера, Мэтта Сайеда, Марка Кояму, Ноэля Джонсона, Скотта Атрана, Петра Турчина, Эрика Кимбро, Сашу Вострокнутова, Альберто Алесину, Стива Стича, Тайлера Коуэна, Файри Кашмана, Джоша Грина, Алана Фиска, Рикардо Хаусманна, Кларка Барретта, Паолу Джулиано, Алессандру Кассар, Девеша Рустаги, Томаса Тальхельма, Эда Глэзера, Фелипе Валенсия

Кайседо, Дэна Хрушку, Роберта Барро, Рэйчел Макклири, Сендхила Муллаинатана, Леру Бородицки, Михала Бауэра, Джули Хитилову, Майка Гурвена, Кэрол Хувен и многих других. Несколько человек предоставили мне свои данные, и я попытался отдельно поблагодарить их за это в примечаниях. Во время двух посещений Пенсильванского университета меня особенно вдохновили глубокие дискуссии с Корен Апичеллой, чья работа с охотниками-собираателями из народности хадза описана в главе 11.

Я также хотел бы поблагодарить моего редактора в Farrar, Straus and Giroux Эрика Чински за его полезные комментарии к предпоследнему черновику моей рукописи и моего литературного агента, компанию Brockman Inc., за их оперативную и постоянную поддержку этого проекта.

Наконец, я очень благодарен членам моей семьи – Натали, Зоэ, Джессике и Джошу, – которые в течение десяти лет с любовью поддерживали меня в работе над этим трудным проектом.

*Джо Хенрик Кеймбридж, штат Массачусетс  
1 августа 2019 г.*

# **Прелюдия: ваш мозг подвергся изменениям**

Ваш мозг был изменен, подвержен нейрологической перестройке, поскольку приобрел навык, очень ценимый тем обществом, к которому вы принадлежите. До недавнего времени этот навык практически не был востребован или вообще не использовался, и подавляющая часть людей в большинстве обществ так и не приобрели его. При развитии этой способности с вами случилось вот что<sup>[1]</sup>:

1) специализация участка левой вентральной затылочно-височной области, который находится в вашем мозге между центрами, отвечающими за восприятие языка, объектов и лиц;

2) утолщение мозолистого тела – информационного канала, соединяющего левое и правое полушария вашего мозга;

3) изменения в той части вашей префронтальной коры, которая участвует в речи (зона Брока), а также в других областях мозга, которые выполняют различные нейрологические задачи, включая обработку речи и рассуждения о чужих мыслях;

4) улучшение вашей вербальной памяти и увеличение активности вашего мозга при обработке речи;

5) смещение функции распознавания лиц в правое полушарие: нормальные люди (не вы) обрабатывают лица почти в равной степени в левой и правой частях мозга, но те, кто обладает вашим особенным навыком, пользуются для этого преимущественно правым полушарием<sup>[2]</sup>;

6) уменьшение способности распознавать лица, вероятно, из-за того, что внесение изменений в левую вентральную затылочно-височную область оказало воздействие на участок, который обычно специализируется на распознавании лиц;

7) снижение предрасположенности к холистической визуальной обработке в пользу более аналитической обработки: теперь вы больше полагаетесь на разбиение сцен и объектов на составные части и меньше – на общие очертания и шаблоны целостного восприятия мира.

Что же это за умственная способность? Какой навык смог так изменить ваш мозг, наделив вас новыми, специализированными возможностями, а также вызвав определенные когнитивные нарушения?

Эта экзотическая умственная способность – чтение. Вы, скорее всего, в высокой степени грамотны.

Приобретение этой умственной способности требует возникновения специализированных нейрологических контуров в различных частях мозга. Для обработки букв и слов в левой вентральной затылочно-височной области развива-

ется, скажем так, буквозона, которая соединяется с близлежащими областями, предназначенными для распознавания объектов, языка и речи. Травмы головного мозга, затрагивающие буквозону, приводят к потере грамотности, хотя пострадавшие сохраняют способность распознавать цифры и производить математические вычисления, что указывает на то, что эта область формируется специально для чтения<sup>[3]</sup>.

Нейрологические контуры буквозоны настроены на определенные системы письма. Например, в то время, как буквы еврейского алфавита активируют буквозону у людей, владеющих ивритом, англоязычные читатели взаимодействуют с ними так, как с любыми другими визуальными объектами, а не так, как с латинскими буквами. Буквозона также кодирует более сложные, не основанные лишь на визуальной составляющей шаблоны. Например, она регистрирует сходство между «ЧИТАТЬ» и «читать», хотя они выглядят совершенно по-разному<sup>[4]</sup>.

Позвольте показать вам кое-что: чуть ниже вы увидите крупные символы. Не читайте их, а только рассмотрите их форму. Я скажу вам, когда их можно будет прочесть.

белая лошадь

白 馬

Если вы грамотны, держу пари, что вы не смогли не прочитать словосочетание «белая лошадь», приведенное выше. Механизмы чтения в вашем мозге отличаются автоматизмом и сверхвысокой скоростью; как мы только что продемонстрировали, они находятся вне вашего сознательного контроля. Вы не можете не прочитать то, что видите. Напротив, если только вы не владеете еще и китайским языком, вы, вероятно, без особых проблем просто полюбовались интересными черточками, складывающимися в приведенные выше иероглифы, которые также означают «белая лошадь» (бай ма). В популяциях с высокой грамотностью психологи любят демонстрировать слова участникам эксперимента так быстро, что те не успевают осознать, что только что увидели слово. Однако мы знаем, что они не только замечают промелькнувшее слово, но и прочитывают его, потому что его значение немного влияет на работу их мозга и их поведение. Подобные бессознательные изменения демонстрируют как нашу неспособность отключить собственные механизмы чтения, так и тот факт, что мы даже не осознаем, как читаем и обрабатываем то, что читаем. Хотя эта когнитивная способность сформирована под влиянием культуры, она также является автоматической, неосознанной и неудержимой. Это делает ее похожей на множество других аспектов культуры<sup>[5]</sup>.

Освоение навыка чтения приводит к формированию особых нейронных сетей, которые влияют на нашу психику

в нескольких различных областях, включая память, визуальную обработку и распознавание лиц. Грамотность меняет биологические и психологические характеристики человека, не затрагивая лежащий в их основе генетический код. Члены общества, в котором 95 % взрослых обладают высокой грамотностью, будут иметь в среднем более толстое мозолистое тело и слабее выраженный навык распознавания лиц, чем члены общества, в котором высокой грамотностью обладают только 5 %. Эти биологические различия между популяциями проявятся, даже если эти две группы идентичны в генетическом плане. Таким образом, грамотность является примером того, как культура может перестраивать людей биологически, независимо от каких-либо генетических различий. Культура может изменять и действительно изменяет наш мозг, гормоны и анатомию, наряду с характеристиками восприятия, мотивациями, особенностями личности, эмоциями и многими другими аспектами нашего разума<sup>[6]</sup>.

Нейрологические и психологические изменения, связанные с грамотностью, следует рассматривать как часть культурного пакета, который включает практики, представления, ценности и институты (вроде ценности формального образования или института школы), а также технологии вроде алфавитов, слоговых азбук и печатных станков. Во многих обществах сочетание практик, норм и технологий привело к целенаправленному изменению определенных аспектов наших сложившихся в ходе генетической эволюции нейро-

логических систем для создания новых умственных способностей. Чтобы понять наблюдаемое по всему миру психологическое и нейробиологическое разнообразие свойств от вербальной памяти до толщины мозолистого тела, нам необходимо изучить происхождение и развитие соответствующих ценностей, представлений, институтов и практик.

Пример с грамотностью показывает, почему многие психологи и нейробиологи в целом неверно истолковывали результаты своих экспериментов и раз за разом делали ложные выводы о *человеческом* мозге и психологии. Изучая студентов, посещавших занятия в университетах, где они работали, нейробиологи обнаружили устойчивую склонность обращаться при распознавании лиц к правому полушарию. Следуя общепринятой научной практике, другие исследователи воспроизвели эти результаты, привлекая различные группы студентов западных университетов. Основываясь на этих успешных повторениях, они пришли к выводу, что такая склонность обращаться при распознавании лиц к определенному полушарию является фундаментальной особенностью нейрокогнитивного устройства человека, а не побочным продуктом культуры высокой грамотности. Если бы они сделали то, что обычно делают психологи для поиска культурных различий – произвели бы эксперименты над восточно-азиатскими студентами, посещающими американские университеты, они бы дополнительно обосновали свои предыдущие результаты и подтвердили бы приоритет правого по-

лушария. Дело в том, что все студенты обязаны обладать высокой грамотностью. Конечно, сегодня в мире нет недостатка в неграмотных: их число, по разным оценкам, превышает 770 млн, что более чем вдвое превосходит население США. Просто эти люди не очень часто встречаются в университетских лабораториях.

Подведем итог: общества с высоким уровнем грамотности появились относительно недавно и сильно отличаются от большинства когда-либо существовавших обществ. Это означает, что современные популяции нейробиологически и психологически отличны от тех, что существовали на протяжении всей человеческой истории и в более глубоком эволюционном прошлом. Если вы случайно занялись изучением этих своеобразных современных популяций, не понимая мощного влияния связанных с грамотностью технологий, представлений и социальных норм на наш мозг и психические процессы, вы можете получить неправильные ответы. Это может произойти, даже если вы изучаете, казалось бы, фундаментальные аспекты психологии и нейробиологии, такие как память, обработка изображений и распознавание лиц.

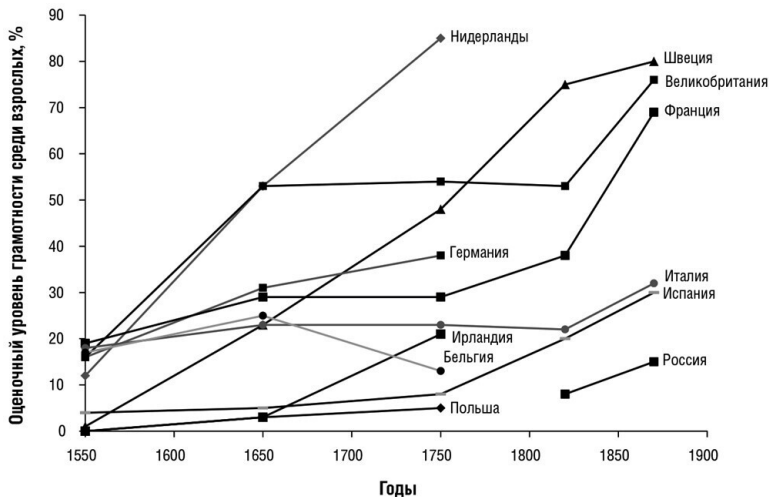
Если мы хотим объяснить эти аспекты работы мозга и психики в том виде, в каком они проявляются в современном обществе, нам необходимо разобраться в происхождении и характере распространения высоких показателей грамотности – когда и почему большинство людей начали читать?

Где и почему сформировались представления, ценности, практики, технологии и институты, необходимые для создания и сохранения этой новой способности? Это превращает вопрос о нейробиологии и всемирном психологическом разнообразии в вопрос о культурной эволюции и истории.

# Чего хочет Бог

Грамотность не распространяется в обществе просто потому, что возникает система письма, хотя наличие такой системы, безусловно, этому способствует. Системы письма тысячелетиями существовали в могущественных и успешных обществах, история этих систем насчитывает около 5000 лет; однако до относительно недавнего времени читать умели не более 10 % членов любого общества, а обычно этот показатель был намного ниже.

Внезапно в XVI в. грамотность начала распространяться по Западной Европе подобно эпидемии. Примерно к 1750 г., обогнав более космополитические регионы Италии и Франции, самыми грамотными обществами в мире стали Нидерланды, Великобритания, Швеция и Германия. Половина или более населения этих стран умели читать, а их издатели безостановочно печатали книги и брошюры. Оценивая распространение грамотности в период между 1550 и 1900 гг. по графику, приведенному на рис. П. 1, помните, что за этим процессом скрываются психологические и нейрологические изменения в человеческом мозге: на протяжении веков у людей как совокупности способность к запоминанию слов увеличивается, навык распознавания лиц снижается, а мозолистое тело – утолщается<sup>[7]</sup>.



**Рис. П. 1.** Уровень грамотности в различных европейских странах с 1550 по 1900 г. Оценки основаны на данных об объемах книгоиздания, откалиброванных с использованием более прямых данных о грамотности населения<sup>[8]</sup>

Не сразу понятно, почему этот взлет должен был произойти именно в этот момент и в этих местах. Всплеск инноваций и экономического роста, известный как промышленная революция, не охватит Англию, а после нее и остальную Европу, вплоть до конца XVIII в. (и это в лучшем случае), поэтому первоначальное распространение грамотности не является реакцией на стимулы и возможности, созданные индустриализацией. Аналогичным образом конституци-

онные формы правления начали появляться на национальном уровне только в конце XVII в., во время Славной революции в Англии, поэтому грамотность не стала исключительно следствием представительной системы правления или плюрализма в государственной политике. На самом деле во многих местах Европы и Америки высокий уровень грамотности возник и сохранялся даже задолго до появления финансируемого государством обязательного школьного образования. Конечно, это не означает, что богатство, демократия и государственное финансирование в конечном итоге не поспособствовали развитию грамотности. Однако эти перемены случились слишком поздно, чтобы спровоцировать возникновение массовой грамотности. Тогда благодаря чему это случилось?

Все началось в конце 1517 г., сразу после Хеллоуина, в небольшом немецком городе Виттенберге. Монах и университетский преподаватель по имени Мартин Лютер сочинил свои знаменитые «Девяносто пять тезисов», в которых содержался призыв к научному диспуту по поводу принятой в Католической церкви практики продажи индульгенций. Католики в то время могли приобрести специальный сертификат, индульгенцию, чтобы сократить время, которое их умершие родственники должны были провести в чистилище за свои грехи, или уменьшить тяжесть своего собственного покаяния<sup>[9]</sup>. «Девяносто пять тезисов» Лютера ознаменовали начало протестантской Реформации. Под влияни-

ем его отлучения от Церкви и храбрости, проявленной им под угрозой уголовного преследования, последующие труды Лютера о теологических проблемах, социальных вопросах и характеристиках истинно христианской жизни прозвучали далеко за пределами его тихого убежища в Виттенберге и со временем оказали влияние на многие популяции – сначала в Европе, а затем и по всему миру. За пределами германских земель протестантизм вскоре прочно укоренился в Нидерландах и Великобритании, а позже с потоками британских колонистов проник в Северную Америку, Австралию и Новую Зеландию. Сегодня те или иные изводы протестантизма продолжают распространяться в Южной Америке, Китае, Океании и Африке<sup>[10]</sup>.

В основе протестантизма лежит представление, что люди должны налаживать личные отношения с Богом и Иисусом. Для этого и мужчинам, и женщинам нужно было самостоятельно читать и толковать Библию, а не полагаться на авторитет предполагаемых экспертов, то есть священников, или властных институтов вроде Церкви. Этот принцип, известный как *sola scriptura*, означал, что каждый должен был научиться читать. А поскольку каждый не мог свободно владеть латынью, Библию пришлось переводить на местные языки<sup>[11]</sup>.

Лютер не только создал перевод Библии на немецкий, который быстро стал использоваться повсеместно, но и начал проповедовать о важности грамотности и школьного об-

разования. Перед ним стояла грандиозная задача, поскольку, по некоторым оценкам, доля грамотных среди немецкоязычного населения не превышала в то время 1 %. Начав со своей родной Саксонии, Лютер убеждал правителей взвалить на себя ответственность за распространение грамотности и образование. В 1524 г. он опубликовал сочинение под названием «К советникам всех городов земли немецкой о том, что им надлежит учреждать и поддерживать христианские школы». В этом и других своих трудах он призывал родителей и власти создавать школы, чтобы учить детей читать Священное Писание. Когда различные князья Священной Римской империи начали принимать протестантизм, они часто ориентировались на пример Саксонии. Следовательно, грамотность и школы обычно следовали по пятам за протестантизмом. Грамотность также начала распространяться и в других странах, таких как Великобритания и Нидерланды, хотя именно в Германии формальное школьное образование впервые стало священной обязанностью светских государей и правительств<sup>[12]</sup>.

Историческая связь между протестантизмом и грамотностью хорошо задокументирована. На рис. П. 1 видно, что уровень грамотности быстрее всего рос в странах, где глубоко укоренился протестантизм. Даже в 1900 г. дела все еще обстояли так, что чем выше в стране процент протестантов, тем выше в ней уровень грамотности. В Великобритании, Швеции и Нидерландах показатель грамотности сре-

ди взрослого населения составлял почти 100 %. Между тем в католических странах, таких как Испания и Италия, уровень грамотности достигал только 50 %. В целом знание доли протестантов в той или иной стране позволяет нам примерно наполовину объяснить межстрановые различия в уровне грамотности на заре XX в.<sup>[13]</sup>

Проблема с этой корреляцией и многими аналогичными данными, которые связывают протестантизм либо с грамотностью, либо с формальным школьным образованием, заключается в том, что мы не можем сказать, вызывал ли протестантизм рост грамотности и образования, или же грамотность и образование побуждали людей принимать протестантизм. Или, быть может, и протестантизм, и грамотность, как правило, утверждались в обществе в результате экономического роста, формирования представительных органов власти и технологического прогресса вроде распространения книгопечатания. К счастью, на примере Пруссии история провела для нас своего рода естественный эксперимент, итоги которого проанализировали экономисты Саша Беккер и Людгер Вёссманн.

Пруссия представляет собой отличный объект изучения по нескольким причинам. Во-первых, там довольно рано сформировались базовые представления о свободе вероисповедания. К 1740 г. король Пруссии Фридрих II Великий объявил, что каждый человек должен идти к спасению по-своему, фактически провозгласив религиозную свободу.

Это означало, что жители страны могли выбирать свою веру, не сдерживаемые идущими сверху указаниями светских правителей. Во-вторых, все части Пруссии имели относительно единообразные законы и схожие органы власти. Это снижает вероятность того, что любая наблюдаемая взаимозависимость между грамотностью и протестантизмом может быть вызвана какой-то невыявленной связью между религией и порядком управления.

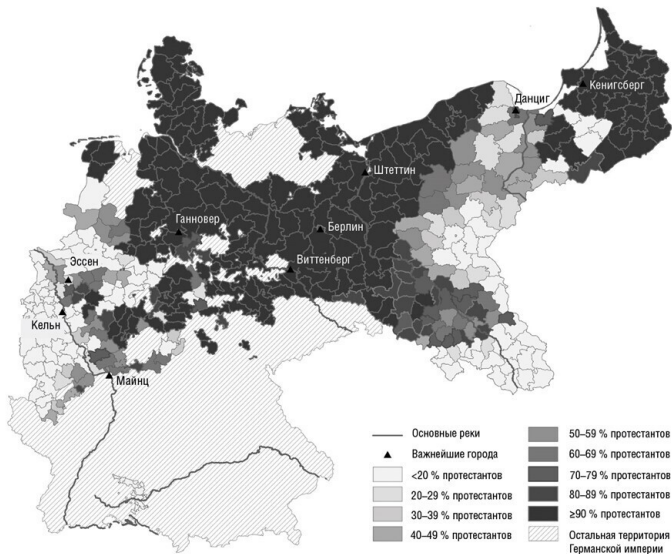
Анализ итогов переписи населения Пруссии 1871 г. показывает, что в регионах с большей долей протестантов был отмечен более высокий уровень грамотности и насчитывалось больше школ, дорога до которых занимала меньше времени. Эта закономерность, как правило, сохраняется, а часто и выглядят более убедительной при добавлении в статистическую модель контроля влияния урбанизации и демографических показателей. Связь между протестантизмом и числом школ очевидна даже в 1816 г., до вступления Германии в индустриальную эпоху. Таким образом, взаимозависимость между религией и образованием/грамотностью не определяется индустриализацией и сопутствующим ей экономическим ростом<sup>[14]</sup>.

Тем не менее связь между протестантизмом и грамотностью/образованием – это пока лишь корреляция<sup>[15]</sup>. Многие из нас усвоили, что причинно-следственные связи ни при каких обстоятельствах нельзя выводить из простых корреляций и что причинность могут выявить только экспери-

менты. Однако это уже не совсем так, потому что исследователи изобрели хитроумные способы извлечения квази-экспериментальных данных из сведений о реальном мире. В Пруссии протестантизм распространялся из Виттенберга, как рябь, вызванная падением камня в пруд (если использовать метафору самого Лютера). Поэтому чем дальше от Виттенберга находился тот или иной прусский регион, тем меньше была в 1871 г. доля протестантов среди его жителей. Каждые 100 км, отделяющие местность от Виттенберга, снижали долю протестантов на 10 процентных пунктов (рис. П. 2). Подобная зависимость сохраняется даже тогда, когда мы исключаем влияние всех экономических, демографических и географических факторов. Таким образом, мы можем рассматривать близость к колыбели Реформации – Виттенбергу – как причину протестантизма в Пруссии. Очевидно, что свою роль играют и многие другие факторы, включая уровень урбанизации, но нахождение рядом с Виттенбергом – новым центром событий начиная с 1517 г. – имело в контексте Пруссии свое собственное независимое влияние на протестантизм.

Радиальный характер распространения протестантизма позволяет нам использовать близость того или иного региона к Виттенбергу, чтобы выделить – в статистическом смысле – ту часть различий в уровне протестантизма, которая точно обусловлена близостью местности к Виттенбергу, а не связана с большей грамотностью населения или дру-

гими факторами. В некотором смысле мы можем думать об этом как об эксперименте, в котором разным регионам были предварительно прописаны разные дозировки протестантизма для проверки его воздействия на них. Расстояние от Виттенберга позволяет нам определить, насколько велика была эта экспериментальная дозировка. Затем мы можем увидеть, по-прежнему ли эта «назначенная» дозировка протестантизма коррелирует с более высокой грамотностью и бóльшим количеством школ. Если это так, то из этого естественного эксперимента мы можем сделать вывод, что протестантизм действительно стал *причиной* повышения грамотности<sup>[16]</sup>.



**Рис. П. 2.** Доля протестантов в прусских округах в 1871 г.<sup>[17]</sup> На карте показаны некоторые города Германии, в том числе эпицентр Реформации Виттенберг и наделенный хартией город Майнц, где Иоганн Гутенберг основал свою типографию

Результаты этого статистического фокуса поражают. Мало того, что в прусских округах, расположенных ближе к Виттенбергу, имелась более высокая доля протестантов, но и эти дополнительные протестанты объяснялись более высоким уровнем грамотности и бóльшим числом школ.

Это указывает на то, что волна протестантизма, вызванная Реформацией, повышала уровень грамотности и доступность школьного образования. Несмотря на высокий средний уровень грамотности в Пруссии в 1871 г., округа с полностью протестантским населением имели уровень грамотности почти на 20 процентных пунктов выше, чем с полностью католическим<sup>[18]</sup>.

Эти же закономерности можно обнаружить в других частях Европы XIX в., а сегодня – в тех регионах мира, где идет миссионерская деятельность. В Швейцарии XIX в. другие отголоски Реформации были зафиксированы в серии когнитивных тестов, проведенных среди призывников швейцарской армии. У молодых людей из районов, населенных исключительно протестантами, было не только на 11 процентных пунктов больше шансов оказаться «очень умелыми» при испытании на навык чтения по сравнению с молодыми людьми из католических районов; это преимущество еще и сохранялось в результатах тестов по математике, истории и письму. Такие взаимосвязи заметны даже при статистическом учете плотности населения, рождаемости и разнообразия экономики района. Как и в Пруссии, чем ближе община была к одному из двух эпицентров швейцарской Реформации – Цюриху или Женеве, тем больше в ней было протестантов в XIX в. Примечательно, что анализ близости к другим швейцарским городам, таким как Берн или Базель, не выявляет подобной связи. Как и в случае с Пруссией, на-

блюдаемая географическая закономерность позволяет нам выявить протестантизм как движущую силу распространения повышенного уровня грамотности, а также причину менее значительных улучшений в навыках письма и счета<sup>[19]</sup>.

В то время как религиозные убеждения оказываются ключевым фактором для раннего распространения грамотности и школьного образования, материальная заинтересованность и экономические возможности таковыми не выглядят. Лютер и другие лидеры Реформации не особо интересовались грамотностью и образованием как таковыми и не стремились к экономическим и политическим выгодам, которые они принесли бы столетия спустя. Обоснованием для *sola scriptura* служило, прежде всего, то, что это был путь к вечному спасению. Что могло быть важнее? Точно так же крестьянские семьи, которые составляли основную часть населения, оттачивали это умение не для того, чтобы улучшить свои экономические перспективы или карьерные возможности. Вместо этого протестанты считали, что люди должны быть грамотными, чтобы иметь возможность самостоятельно читать Библию, совершенствовать свой моральный облик и строить более крепкие отношения с Богом. Спустя столетия, когда промышленная революция охватила Германию и прилегающие регионы, обилие грамотных крестьян и местных школ, вызванное протестантизмом, стало причиной наличия образованной и доступной рабочей силы, что способствовало быстрому экономическому развитию и помогло на-

чать вторую промышленную революцию<sup>[20]</sup>.

Приверженность протестантов к распространению грамотности и образования все еще можно наблюдать сегодня на примере разного влияния, которое оказывают протестантские и католические миссии по всему миру. В тех частях Африки, где в 1900 г. работало больше христианских миссий, спустя столетие можно наблюдать более высокий уровень грамотности. Однако ранние протестантские миссии оказываются эффективнее своих католических аналогов. Если сравнивать их между собой, регионы, где действовали ранние протестантские миссии, демонстрируют уровень грамотности, который в среднем примерно на 16 процентных пунктов выше, чем в регионах, где действовали католические миссии. Точно так же жители регионов, исторически связанных с протестантскими миссиями, посещают школу примерно на 1,6 года дольше, чем те, кто проживает в регионах, связанных с католическими миссиями. Это существенные различия, поскольку в конце XX в. африканцы в среднем учились в школе около трех лет и лишь приблизительно половина взрослых были грамотными. Эти эффекты не исчезают при статистическом учете широкого круга географических, экономических и политических факторов, а также текущих расходов стран на образование, которые сами по себе плохо объясняют различия в длительности обучения или уровне грамотности<sup>[21]</sup>.

Конкуренция между религиозными миссиями имеет

большое значение. И католические, и протестантские миссионеры были более эффективны в распространении грамотности, когда напрямую сталкивались в борьбе за одни и те же души. На самом деле не вполне ясно, оказывали ли католические миссионеры заметное влияние на уровень грамотности в отсутствие конкуренции со стороны одержимых этим вопросом протестантов. Более того, подробный анализ африканских данных показывает, что протестантские миссии не только строили школы, дававшие формальное образование, но и прививали культурные ценности, подчеркивавшие важность образования. Это хорошо согласуется с ситуацией в Европе XVI и XVII вв., где интерес католиков к грамотности и школьному обучению частично подпитывался настойчивым вниманием протестантов к этому вопросу<sup>[22]</sup>.

Протестантизм Лютера не только влиял на Католическую церковь посредством конкуренции, но и непреднамеренно заложил фундамент для финансируемого государством всеобщего школьного образования, продвигая идею ответственности властей за народное просвещение. С самого начала в трудах Лютера подчеркивался не только родительский долг обеспечить должный уровень грамотности детей, но и обязанность местных князей открывать школы. Это вдохновленное религией стремление к созданию государственных школ помогло сделать Пруссию образцом системы общественного образования, на который позже ориентировались такие страны, как Великобритания и США.

Примечательно, что принцип *sola scriptura* способствовал распространению грамотности и отдельно среди женщин – сначала в Европе, а затем и по всему миру. Например, в Бранденбурге, где количество школ для мальчиков выросло на протяжении XVI в. почти вдвое, с 55 до 100, количество школ для девочек увеличилось за тот же период более чем в 10 раз, с 4 до 45. Позже, по состоянию на 1816 г., чем больше было протестантов в округе или городе, тем выше была доля девочек, поступавших в школы, по сравнению с мальчиками. Более того, когда расстояние от той или иной местности до Виттенберга используется для выделения только той квазиэкспериментальной части амплитуды религиозного разнообразия (принадлежности к католической или протестантской вере), которая вызвана ранним распространением Реформации, эта взаимосвязь все равно сохраняется, что указывает на то, что протестантизм, вероятно, был причиной роста грамотности среди женщин. За пределами Европы влияние протестантизма на образование девочек продолжает проявляться по мере распространения христианства по всему миру. И в Африке, и в Индии, например, первые протестантские миссии оказали заметно большее влияние на грамотность и длительность обучения девочек по сравнению со своими католическими конкурентами. Воздействие протестантизма на распространение грамотности среди женщин особенно важно, потому что у грамотных матерей, как правило, рождается меньше

детей, зато по мере взросления они в среднем становятся здоровее, умнее и богаче, чем дети неграмотных матерей<sup>[23]</sup>.

Когда в 1560 г. Реформация достигла Шотландии, в ее основании уже лежал ключевой принцип бесплатного государственного образования для бедных. Первый в мире налог на содержание местных школ был введен здесь в 1633 г. и дополнительно усилен в 1646-м. Этот ранний эксперимент по внедрению всеобщего образования вскоре привел к появлению поразительной плеяды мыслителей от Дэвида Юма до Адама Смита и, вероятно, стал одной из причин шотландского Просвещения. Интеллектуальное влияние этого крошечного региона в XVIII в. заставило Вольтера написать: «Все наши представления о цивилизации мы почерпнули в Шотландии»<sup>[24]</sup>.

Давайте проследим намеченную мною цепочку причинно-следственных связей: распространение религиозного убеждения, что каждый человек обязан читать Библию самостоятельно, вело к росту уровня грамотности среди мужчин и женщин, сначала в Европе, а затем по всему миру. Массовая грамотность влияла на человеческий мозг и изменяла когнитивные способности людей в том, что касается памяти, обработки визуальных образов, распознавания лиц, точности вычислений и умения решать проблемы. Она, вероятно, также косвенно влияла на размер семей, здоровье детей и их когнитивное развитие, поскольку матери становились все более грамотными и образованными. Эти психологиче-

ские и социальные тенденции могли способствовать более быстрым инновациям, появлению новых общественных институтов и – в долгосрочной перспективе – большему экономическому процветанию<sup>[25]</sup>.

Конечно, как и предполагал великий немецкий социолог Макс Вебер, протестантизм подразумевает отнюдь не только грамотность. Как мы увидим в главе 12, протестантизм, вероятно, также влиял на самодисциплину, терпение, общительность и суицидальные наклонности людей<sup>[26]</sup>.

# **Истории религий, биологий и психологий**

Основной темой этой книги является не протестантизм или грамотность, хотя я постараюсь объяснить, почему население Европы оказалось в конце Средневековья так восприимчиво к необычайно индивидуалистическому характеру протестантских верований. Само представление, что каждому мужчине или, что еще хуже, женщине надлежит самостоятельно читать и толковать древние священные тексты, вместо того чтобы просто полагаться на мнение мудрецов, в большинстве обществ до периода Нового времени считалось бы чем-то средним между бесстыдным и опасным<sup>[27]</sup>. Протестантизм, против которого активно выступали многие религиозные и светские элиты, окончился бы ничем в большинстве мест и почти в любую эпоху. Чтобы объяснить необычную природу западного христианства, а также наших семей, браков, законов и систем правления, мы гораздо глубже погрузимся в прошлое, рассматривая, как своеобразный набор религиозных запретов и предписаний преобразил европейскую систему родственных связей так, что полностью изменил социальную жизнь и психологию людей, а в конечном итоге подтолкнул общества христианского мира на исторический путь, немыслимый где-либо еще. Вы увидите, что протестантизм и связанные с ним важные нововве-

дения возникают гораздо ближе к концу, чем к началу этого сюжета.

Тем не менее пример взаимосвязи между грамотностью и протестантизмом иллюстрирует в миниатюре четыре ключевые идеи, которые проходят через всю эту книгу. Давайте перечислим их:

1. Религиозные убеждения могут энергично влиять на принятие решений, психологию и общество. Чтение Священного Писания было в первую очередь способом вступить в общение с божественным, но его непредвиденные побочные эффекты оказались огромными и привели к сохранению одних религиозных групп и росту их численности по сравнению с другими.

2. Представления, практики, технологии и социальные нормы – то есть культура – могут влиять на наш мозг, его биологические и психологические особенности, включая мотивации, умственные способности и предубеждения при принятии решений. Мы не можем отделить «культуру» от «психологии» или «психологию» от «биологии», потому что культура физически перестраивает наш мозг и тем самым определяет, как мы мыслим<sup>[28]</sup>.

3. Психологические изменения, вызванные культурой, могут определять всевозможные последующие события, поскольку эти изменения обуславливают то, на что люди обращают внимание, как они принимают решения, какие социальные

институты они предпочитают и насколько они склонны к инновациям. В нашем примере, повысив уровень грамотности, культура стимулировала развитие аналитического мышления и длительной памяти, одновременно способствуя формальному обучению, росту тиражей книг и распространению знаний. Таким образом, принцип *sola scriptura*, вероятно, активизировал инновации и заложил основу для стандартизации законов, расширения круга обладателей избирательного права и создания конституционных форм правления<sup>[29]</sup>.

4. Грамотность – это наш первый пример того, как жители Запада стали психологически отличаться от остальных людей. Конечно, с распространением христианства и европейских институтов (например, начальных школ) по всему миру многие популяции за последнее время тоже стали в высокой степени грамотными<sup>[30]</sup>. Однако, если оценивать ситуацию в мире на 1900 г., жители Западной Европы с их более толстым мозолистым телом и менее развитым навыком распознавания лиц показались бы нам весьма странными<sup>[31]</sup>.

Как нам предстоит убедиться, грамотность не является чем-то исключительным. Скорее, это верхушка огромного психологического и нейрологического айсберга, который не разглядели многие исследователи. В следующей главе я начну с обсуждения глубоководных частей и формы этого айсберга. Затем, уже заложив основу для размышлений

о человеческой природе, культурных изменениях и эволюции общества, мы рассмотрим, как и почему в Западной Европе возник широкий перечень психологических особенностей и каковы последствия этого для понимания экономического процветания, инноваций, права, демократии и науки в современном мире.

# Часть I

## Эволюция обществ и психологий

### 1

## Психология человека Запада

*Западноевропейская концепция личности как отграниченного, уникального, более-менее целостного мотивационного и когнитивного микрокосма, как динамического центра самосознания, чувствования, суждения и действия, организованного в легкоразличимое целое, противостоящее и другим подобным целым, и социальному и природному окружению, в контексте остальных мировых культур смотрится, как это ни катастрофично для нас, весьма необычной идеей.*

**АНТРОПОЛОГ КЛИФФОРД ГИРЦ (1974)**

Кто вы?

Возможно, вы человек Запада, то есть выросли в западном, образованном, промышленно развитом, богатом и демократическом обществе. Если это так, то вы, вероятно, обладаете весьма своеобразной психологией. В отличие от большей части современного мира и большинства лю-

дей, которые когда-либо жили на планете, мы, люди Запада, очень индивидуалистичны, заиклены на себе, одержимы идеей контроля, не склонны к конформности и наделены аналитическим складом ума. Мы сосредоточены на себе – на своих качествах, достижениях и стремлениях, а не на наших взаимоотношениях с другими и социальных ролях. Мы стремимся быть «самими собой» независимо от контекста и воспринимаем непоследовательность в других не как гибкость, а как лицемерие. Как и все остальные, мы склонны соглашаться с теми, кого считаем равными себе или авторитетами для себя; но мы меньше готовы подстраиваться под других, когда это противоречит нашим собственным убеждениям, наблюдениям и предпочтениям. Мы представляем себе уникальными существами, а не узлами социальной сети, простирающейся в пространстве и уходящей назад в прошлое. Когда мы действуем, мы предпочитаем считать, что мы все контролируем и самостоятельно принимаем решения.

Рассуждая, люди Запада склонны вычленять универсальные категории и правила, с помощью которых можно упорядочить мир; стремясь понять закономерности и предвидеть тенденции, они мысленно строят прямолинейные графики. Мы упрощаем сложные явления, разбивая их на отдельные составляющие и сопоставляя с этими компонентами некие свойства или абстрактные категории – неважно, представляем ли мы себе при этом частицы, патогены или типы лично-

сти. Мы часто упускаем из виду взаимосвязи между частями или сходства между явлениями, которые не идеально вписываются в наши категории. Проще говоря, мы много знаем об отдельных деревьях, но часто не замечаем леса.

Люди Запада также особенно терпеливы и часто трудолюбивы. Благодаря развитой способности к саморегулированию мы умеем откладывать удовлетворение – в виде финансового вознаграждения, удовольствия или безопасности – на будущее в обмен на дискомфорт и неуверенность в настоящем. На самом деле люди Запада иногда получают удовольствие от тяжелой работы и воспринимают этот опыт как очищающий.

Как это ни парадоксально, несмотря на свой сильный индивидуализм и заикленность на себе, люди Запада склонны придерживаться непредвзятых правил или принципов и часто бывают весьма доверчивыми, честными, справедливыми и отзывчивыми по отношению к незнакомцам или анонимам. Фактически, по сравнению с представителями большинства других популяций, мы, люди Запада, в относительно меньшей степени склонны отдавать предпочтение друзьям, членам семьи, соплеменникам и землякам. Мы считаем кумовство неправильным и ставим абстрактные принципы выше контекста, практичности, взаимоотношений и целесообразности.

Если говорить об эмоциях, людей Запада часто терзает чувство вины, поскольку они не в состоянии соответствовать

своим вдохновленным культурой, но в значительной степени добровольно избранным стандартам и чаяниям. В большинстве незападных обществ в жизни людей господствует стыд, а не вина. Люди испытывают стыд, когда они, их родственники или даже их друзья не соответствуют стандартам, навязанным их общинами. Незападный человек, например, «теряет лицо» под осуждающими взглядами других, когда его дочь сбегает с кем-то, не принадлежащим к его социальной группе. Между тем человек Запада может почувствовать себя виноватым, вздремнув вместо того, чтобы пойти в спортзал, даже несмотря на то, что это не является его обязанностью и никто об этом не узнает. Вина зависит от собственных стандартов и самооценки каждого человека, а стыд – от социальных стандартов и общественного восприятия.

Это всего лишь несколько примеров, верхушка того психологического айсберга, о котором я упоминал. Он включает в себя аспекты восприятия, памяти, внимания, аргументации, мотивации, принятия решений и морального суждения. Но вот вопросы, на которые я надеюсь ответить в этой книге: как популяции Запада приобрели свое психологическое своеобразие? И почему они отличаются от остальных?

Углубившись в поиске ответа на эту загадку в прошлое до поздней Античности, мы увидим, что одна-единственная христианская секта ответственна за распространение определенного набора социальных норм и представлений, который на протяжении столетий кардинально изменил взгляды

на брак, семью, наследование и собственность в некоторых частях Европы. Это низовое преобразование семейной жизни дало начало ряду психологических изменений, которые стимулировали новые формы урбанизации и подпитывали обезличенные торговые связи, одновременно способствуя быстрому росту добровольных организаций в диапазоне от торговых гильдий и вольных городов до университетов и наднациональных монашеских орденов, которые регулировались новыми, более индивидуалистическими нормами и правилами. Вы увидите, как в процессе объяснения странной психологии человека Запада мы также покажем экзотическую природу его религии, брака и семьи. Если вы не догадывались, что наши религиозные представления, браки и семьи очень необычны, пристегните ремни.

Понимание того, как и почему некоторые европейские популяции в период позднего Средневековья приобрели психологическое своеобразие, проливает свет на еще одну огромную загадку: пресловутый «подъем Запада». Почему приблизительно после 1500 г. западноевропейские общества завоевали столь значительную часть мира? Почему в конце XVIII в. в этом же регионе начался основанный на новых технологиях и промышленной революции экономический рост, вызвавший волны глобализации, которые по-прежнему сотрясают современный мир?

Если бы инопланетные антропологи наблюдали за человечеством с околоземной орбиты в 1000 г. или даже в 1200 г.

н. э., они бы никогда не догадались, что во второй половине тысячелетия на земном шаре будут доминировать популяции Европы. Вместо этого они, вероятно, сделали бы ставку на Китай или исламский мир<sup>[32]</sup>.

Чего эти инопланетяне не заметили бы со своей орбитальной точки обзора, так это тихо зревших в некоторых европейских сообществах на протяжении Средневековья новых психологических особенностей. Эта формирующаяся психология, которой еще только предстояло стать образом мысли человека Запада, постепенно закладывала основу для подъема обезличенных рынков, урбанизации, конституционных форм правления, демократической политики, индивидуалистических религий, научных обществ и непрерывных инноваций. Короче говоря, эти психологические сдвиги удобрили почву для семян, из которых вырос современный мир. Таким образом, чтобы понять корни сегодняшних обществ, нам нужно рассмотреть, как наша психология культурно адаптируется и эволюционирует совместно с самым базовым из наших социальных институтов – семьей.

Давайте начнем с того, что поближе взглянем на этот айсберг.

## **В самом деле, кто вы?**

Попробуйте завершить это предложение десятью разными способами:

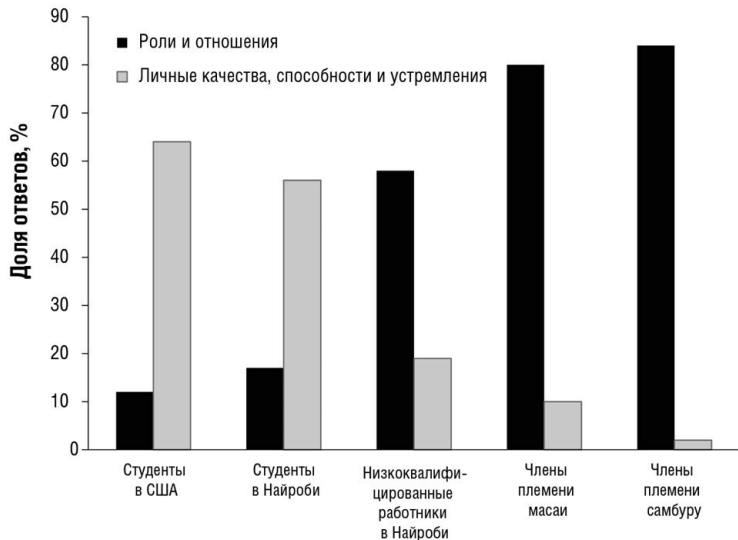
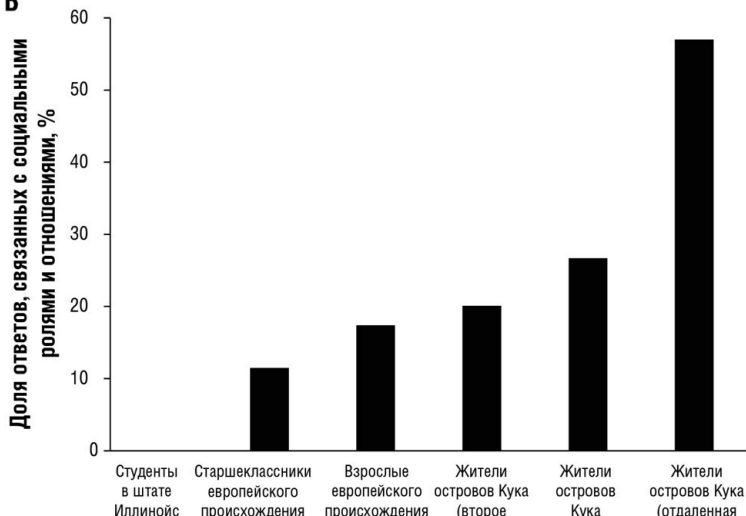
Я \_\_\_\_\_.

...

Если вы типичный человек Запада, то вы, вероятно, ответили, используя такие прилагательные, как «любопытный» или «страстный», и существительные вроде «ученый», «хирург» или «каякер». Наверное, вы были менее склонны отвечать фразами типа «папа Джоша» или «мама Майи», хотя они в равной степени верны и потенциально имеют большее значение для вашей жизни. Такой акцент на личных качествах, достижениях и членстве в абстрактных или идеализированных социальных группах по сравнению с межличностными связями, унаследованными социальными ролями и сообществами, связанными с непосредственным общением, является неизменной чертой психологии человека Запада, но он делает нас довольно странными во всемирном контексте.

На рис. 1.1 показано, как жители Африки и южной части Тихоокеанского региона реагируют на задание ответить на вопрос «Кто я?» (рис. 1.1А) и дополнить предложение «Я \_\_\_\_\_» (рис. 1.1Б) соответственно. Данные, на которых основан рис. 1.1А, позволили мне вычислить как долю ответов, которые были конкретно индивидуалистическими, то есть относились к личным качествам, устремлениям и достижениям, так и долю ответов, которые касались социальных ролей и отношений. На одном конце спектра находятся американские студенты, сосредоточенные почти исклю-

чительно на своих личных качествах, устремлениях и достижениях. На другом конце – представители племен масаи и самбуру из сельских районов Кении, где они живут патрилинейными кланами и занимаются традиционным скотоводством. В их ответах роли и отношения упоминались по крайней мере в 80 % случаев, а личные качества или достижения подчеркивались лишь изредка (10 % или меньше того). В середине этого распределения оказались две группы населения из Найроби, бурлящей жизнью столицы Кении. Низкоквалифицированные работники, в том числе выходцы из разных племенных групп, преимущественно давали ответы, указывавшие на их роли и отношения, хотя и не в такой пропорции, как масаи или самбуру. Между тем полностью сформированные городской культурой студенты Университета Найроби (учебное заведение европейского типа) намного больше похожи на своих американских сверстников, так что в большинстве их ответов упоминаются личные качества или достижения<sup>[33]</sup>.

**А****Б**

**Рис. 1.1.** Самовосприятие среди представителей различных популяций. (А) Опираясь на ответы на вопрос «Кто я?», верхняя диаграмма показывает склонность людей из разных популяций сосредоточиваться на своих ролях и отношениях по сравнению с личными качествами и достижениями. Высота столбцов соответствует средней доле ответов для каждого респондента в данной группе. (Б) Опираясь на варианты завершения предложения «Я \_\_\_\_\_», нижняя диаграмма показывает среднюю долю ответов, которые касались социальных ролей и отношений<sup>[34]</sup>

Рисунок 1.1Б показывает схожую картину на другой стороне земного шара. Тесные политические и социальные связи между Новой Зеландией и островами Кука позволяют нам сравнивать между собой группы жителей островов Кука, которые в разной степени контактировали с новозеландцами, обладающими менталитетом людей Запада. В отличие от Кении, имеющиеся здесь данные позволили мне лишь отделить ответы, касающиеся социальных ролей и отношений, от всего остального. В деревне на одном из отдаленных островов, где люди все еще живут в традиционных родовых общинах, средняя доля ответов, касающихся ролей и отношений, составила почти 60 %. В Раротонге, столице архипелага и важном туристическом центре, частота таких ответов падает до 27 %. В Новой Зеландии среди детей мигрантов с островов Кука она снижается до 20 %. Это близко к сред-

нему показателю для взрослых новозеландцев европейского происхождения, который составляет 17 %. Для новозеландских старшеклассников он еще ниже – 12 %. Для сравнения: в случае американских студентов эта доля обычно такая же или еще ниже, а некоторые исследования показывают полное отсутствие ответов, связанных с ролями и отношениями.

В дополнение к этой работе многие похожие психологические исследования позволяют нам сравнить американцев, канадцев, британцев, австралийцев и шведов с различными народами Азии, включая японцев, малайзийцев, китайцев и корейцев. В результате люди Запада обычно оказываются в крайней точке диапазона, поскольку сосредотачивают почти все свое внимание на личных качествах, достижениях, устремлениях и способностях, а не на ролях, обязанностях и отношениях. Американские студенты в особенности кажутся в необычной степени поглощенными собой даже на фоне других популяций людей Запада<sup>[35]</sup>.

Концентрация внимания на своих личных качествах и достижениях в большей степени, нежели на социальных ролях и отношениях, – ключевой элемент в наборе психологических характеристик, который я буду называть индивидуалистическим комплексом или просто индивидуализмом. Индивидуализм лучше всего воспринимать как психологический кластер, который позволяет людям легче ориентироваться в социальных мирах Запада, соответствующим образом подстраивая свое восприятие, внимание, суждения

и эмоции. Подозреваю, что большинство популяций покажут наличие у себя совокупностей психологических характеристик, которые схожим образом соответствуют институтам, технологиям, экологиям и языкам их обществ, хотя, как мы увидим, набор, свойственный людям Запада, особенно своеобразен.

## ОЧЕРТАНИЯ ИНДИВИДУАЛИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Чтобы разобраться в индивидуализме, предлагаю начать с другого конца спектра<sup>[36]</sup>. На протяжении большей части человеческой истории люди росли в гуще плотных родственных сетей, объединявших многоюродных братьев и отдаленных свойственников. В этих мирах строго регулируемых отношений выживание, идентичность, безопасность, брак и успех человека зависели от здоровья и богатства членов его родственной сети, которая часто образовывала четко выделенный институт, известный как клан, род, дом или племя. Это мир масаи, самбуру и жителей островов Кука. Внутри этих устойчивых сетей каждый обладает обширным набором унаследованных обязательств, обязанностей и привилегий по отношению к другим людям, также включенным в это сплоченное сообщество. Например, мужчина может быть связанным *обязательством* отомстить за убийство троюродного брата определенного типа (имеющего с ним об-

щего прадеда по мужской линии) и обладать *привилегией* жениться на дочерях брата своей матери (при наличии табу на брак с посторонними девушками); также на нем может лежать *обязанность* выполнять дорогостоящие ритуалы в память предков, которые нашьют несчастья на весь его род, если он проявит небрежность. Поведение тут сильно ограничено контекстом и типами задействованных отношений. Регулирующие эти отношения социальные нормы, которые в совокупности образуют то, что я называю *основанными на родстве институтами*, мешают человеку выходить за пределы своего сообщества в поиске друзей, деловых партнеров или супругов. Вместо этого они фокусируют все его усилия на четко очерченной и в значительной степени унаследованной группе. Многие основанные на родстве институты не только влияют на порядок наследования или место проживания молодоженов, но также определяют коллективное право собственности (например, земля принадлежит всему клану) и солидарную ответственность за правонарушения, совершенные кем-то из членов (например, отец может быть заключен в тюрьму за преступление сына).

Эта социальная взаимозависимость порождает взаимозависимость эмоциональную, заставляя людей прочно отождествлять себя со своими сообществами и проводить четкую грань между принадлежащими и не принадлежащими к группе индивидами на основании социальных взаимосвязей. Фактически, существуя в подобном мире, вы мо-

жете не знать некоторых из ваших дальних родственников или соплеменников, троюродных или четвероюродных, но они останутся членами вашей группы, поскольку связаны с вами родовыми узами. Напротив, хорошо знакомые лица могут принадлежать, по сути, чужакам, если вы не можете проследить путь до них по звеньям своей плотной и прочной сети социальных связей<sup>[37]</sup>.

Успех и уважение в таком обществе зависят от умелого пользования этими основанными на родстве институтами. Это часто означает (1) согласие с другими членами группы, (2) подчинение авторитетам вроде старейшин или мудрецов, (3) контроль за поведением тех, кто вам близок (но не чужаков), (4) четкое выделение членов вашей группы из числа всех остальных людей и (5) содействие коллективному успеху вашей сети при любой возможности. Кроме того, из-за многочисленных обязательств, обязанностей и ограничений, налагаемых обычаем, мотивация людей, как правило, не является «ориентированной на сближение», то есть направленной на налаживание новых отношений или знакомство с посторонними. Вместо этого люди становятся «ориентированными на избегание», чтобы свести к минимуму риск выглядеть отклоняющимися от нормы, сеющими разлад или навлекающими позор на себя или других<sup>[38]</sup>.

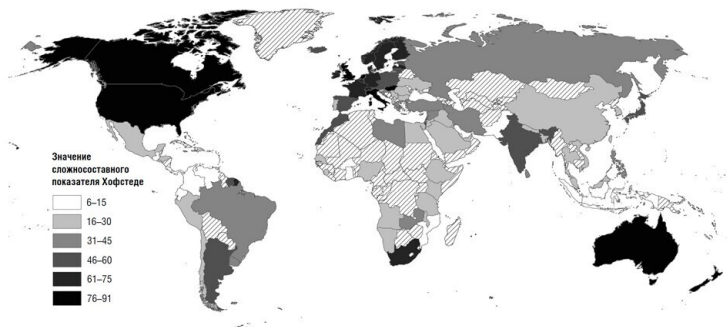
Это одна крайность; теперь сравните ее с другим – индивидуалистическим – концом спектра. Представьте себе психологию, которая требуется для выживания в мире практи-

чески без наследуемых социальных связей, где успех и уважение зависят от (1) развития своих собственных особых качеств, (2) привлечения друзей, супругов и деловых партнеров, обладающих подобными качествами, и, наконец, (3) поддержания отношений с ними до тех пор, пока они остаются взаимовыгодными. В таком мире все стремятся к построению как можно более качественных отношений, которые могут быть как длительными, так и скоротечными. У людей мало постоянных связей и много эфемерных приятелей, коллег и знакомых. Психологически адаптируясь к этому миру, человек начинает рассматривать себя и других как независимых агентов, определяемых уникальным или особым набором навыков (например, писатель), интересов (например, макраме), устремлений (например, стать партнером в юридической фирме), добродетелей (например, стремление к справедливости) и принципов (например, «никто не может быть выше закона»). Эти черты можно подчеркнуть или усилить, когда человек присоединяется к группе единомышленников. Репутация человека в глазах других и себя самого (самооценка) формируется в первую очередь благодаря его собственным качествам и достижениям, а не посредством поддержания совокупности унаследованных связей, которые регулируются сложным набором определяемых родственными отношениями социальных норм<sup>[39]</sup>.

Чтобы первоначально оценить диапазон психологического разнообразия на нашей планете, давайте сведем весь ин-

дивидуалистический комплекс к одному-единственному измерению. На рис. 1.2 представлена карта значений сложно-составного показателя индивидуализма, разработанного голландским психологом Гертом Хофстеде и исходно основанного на опросах, проводившихся среди сотрудников корпорации IBM по всему миру. Величина этого показателя отражает степень ориентации людей на себя, свою семью, личные достижения и индивидуальные цели. Например, респондентов спрашивают: «Насколько важно для вас полностью использовать свои навыки и способности на работе?» и «Насколько важно для вас наличие сложных задач – задач, от решения которых вы можете испытать чувство выполненного долга?» Более склонные к индивидуализму люди стремятся полностью использовать свои навыки, а затем испытать от своей работы чувство выполненного долга. Достоинство этого показателя состоит в том, что он не фокусируется на одном конкретном психологическом аспекте, но соединяет в себе несколько элементов индивидуалистического комплекса. Вы не будете удивлены, обнаружив у верхнего края диапазона американцев (91 балл), австралийцев (90) и британцев (89) – без сомнения, это чуть ли не самые типичные люди Запада в мире. Расположившиеся ниже этих лидеров наиболее индивидуалистические общества находятся почти исключительно в Европе, особенно на севере и западе этого континента, или же созданы переселенцами из Великобритании, как Канада (80) и Новая Зеландия (79). От-

мечу также, что рис. 1.2 также демонстрирует наше невежество, поскольку с точки зрения психологии обширные области Африки и Центральной Азии в значительной мере остаются *terra incognita*<sup>[40]</sup>.



**Рис. 1.2.** Охватывающая 93 страны карта индивидуализма на основе сложносоставного показателя Хофстеде. Более темной заливкой отмечены государства, для населения которых в большей степени характерен индивидуализм. Для заштрихованных областей данные отсутствуют<sup>[41]</sup>

Эта карта индивидуализма поразительно хорошо согласуется с данными других крупных общемировых исследований. Например, люди из более индивидуалистических стран имеют менее сильные родственные связи и меньше склонны к кумовству, а это означает, что руководители компаний, менеджеры и политики оттуда с меньшей вероятностью нани-

мают или продвигают родственников. Более того, жители более индивидуалистических стран менее склонны противопоставлять своих и чужих, более охотно помогают иммигрантам и менее привержены традициям и обычаям.

Страны с более индивидуалистическим подходом также богаче, более склонны к инновациям и отличаются большей экономической продуктивностью. Они располагают более эффективными органами власти, которые более квалифицированно обеспечивают общественные услуги и инфраструктуру, например дороги, школы, электричество и водоснабжение<sup>[42]</sup>.

В наше время часто принято считать, что прочная положительная корреляция между психологическим индивидуализмом и такими показателями, как национальное благосостояние и эффективность управления, отражает одностороннюю причинно-следственную связь, в которой экономическое процветание или либеральные политические институты порождают распространение индивидуализма. Я определенно согласен с тем, что для некоторых психологических черт такая причинность действительно прослеживается и что она, вероятно, доминирует в процессах урбанизации и экономического роста на большей части территории современного мира. Мы видели, например, как переезд в города, скорее всего, влиял на самовосприятие жителей островов Кука и низкоквалифицированных работников из Найроби (рис. 1.1)<sup>[43]</sup>.

Однако может ли причинно-следственная связь быть *также* направлена и в обратную сторону? Если какой-то другой фактор сначала, прежде чем начался экономический рост и сложилась эффективная система управления, привел к появлению более индивидуалистической психологии, мог ли такой психологический сдвиг стимулировать урбанизацию, возникновение коммерческих рынков, процветание, инновации и создание новых форм правления? Если коротко, мои ответы – да и да. Чтобы разобраться, как это могло произойти, давайте сначала взглянем на более широкий набор психологических характеристик, который на протяжении истории оказался сплетен с индивидуалистическим комплексом. Как только вы увидите его ключевые психологические компоненты, вам станет понятнее, как эти изменения могли оказать столь большое влияние на экономическую, религиозную и политическую историю Европы.

Прежде чем продолжить наш всемирный обзор психологического разнообразия, позвольте мне выделить четыре важных момента, о которых следует помнить<sup>[44]</sup>:

1. Мы должны приветствовать любое человеческое разнообразие, включая психологическое. Подчеркивая особенности людей Запада, я не очерняю ни их, ни представителей иных популяций. Моя цель – исследовать истоки психологического разнообразия и корни современного мира.

2. Не противопоставляйте в своем сознании западные и незападные общества как некую дихотомию!

Как мы убедимся, рассматривая многие карты и диаграммы, всемирные психологические вариации отличаются непрерывностью и многомерностью.

3. Психологические различия проявляются на всех уровнях, а не только между странами. Иногда я излишне увлекаюсь, сравнивая средние показатели разных стран, потому что эти данные доступны. Тем не менее на протяжении всей книги мы будем часто встречаться с психологическими различиями внутри стран – между регионами, провинциями и деревнями и даже между имеющими разное происхождение иммигрантами во втором поколении. Несмотря на то что популяции людей Запада обычно группируются на одном из концов глобального распределения, мы рассмотрим и объясним интересные и важные различия внутри Европы, условного «Запада» и совокупности промышленно развитых стран.

4. Ни одно из наблюдаемых нами на уровне популяций различий не следует рассматривать как зафиксированную, определяющую или неизменную черту нации, племени или этнической группы. Напротив, эта книга о том, как и почему наша психология менялась с течением времени и как она будет продолжать эволюционировать.

## **ЧЕЛОВЕК ЗАПАДА ВЫРАЩИВАЕТ СЕБЯ**

Адаптация к индивидуалистическому социальному ми-

ру означает совершенствование личных качеств, которые равноценны в широком спектре контекстов и отношений. Напротив, процветание в мире регулируемых отношений означает ориентирование в самых разных типах отношений, которые требуют совершенно разных подходов и поведенческих стратегий. Психологические данные, собранные в несхожих обществах, включая популяции из США, Австралии, Мексики, Малайзии, Кореи и Японии, иллюстрируют эти закономерности. По сравнению с остальным миром типичные люди Запада демонстрируют более последовательное поведение, характеризуемое такими чертами, как честность или холодность, в различных типах отношений, например с более молодыми коллегами, друзьями, родителями, учителями и незнакомцами. Напротив, корейцы и японцы проявляют единообразие только в рамках *определенного типа* отношений, то есть в том, как они на протяжении долгого времени ведут себя по отдельности со своими матерями, друзьями или учителями. В разных контекстах взаимоотношений они без каких-либо затруднений пользуются широким спектром стратегий: один и тот же человек может быть сдержанным и скромным с учителями, но шутить и веселиться с друзьями. В результате, в то время как американцы иногда воспринимают поведенческую гибкость как «двуличие» или «лицемерие», многие другие популяции рассматривают умение приспосабливаться к тем или иным типам отношений как проявление мудрости, зрелости и социальной ком-

петентности<sup>[45]</sup>.

В различных обществах эти разные ожидания и нормативные стандарты стимулируют и формируют несхожие психологические реакции. Например, в рамках исследования, сравнивающего корейцев и американцев, родителей и друзей просили высказывать свое мнение о личных качествах участников исследования. Те участники из числа американцев, которые вели себя более последовательно в разных контекстах, оценивались родителями и друзьями как «обладающие более высокими социальными навыками» и «вызывающие бóльшую симпатию», чем те, кто проявлял себя менее последовательно. То есть среди людей Запада *предполагается*, что человек должен быть последователен в разных типах отношений, и в таком случае он добивается большего успеха в социальном плане. Между тем в Корее не было обнаружено связи между показателем единообразия поведения в разных типах отношений и оценкой социальных навыков или способностью вызывать симпатию, так что последовательность ничего не дает в социальном плане. Возвращаясь к США, согласованность мнений родителей и друзей относительно характеристик участников эксперимента была вдвое выше, чем в Корее. Это означает, что «личность», которую «видели» американские друзья, была похожа на ту, что видели американские родители, больше, чем в случае Кореи, где опыт общения друзей и родителей с одними и теми же людьми различается куда сильнее. На-

конец, корреляция между единообразием поведения в разных контекстах и показателями удовлетворенности жизнью и положительных эмоций была намного сильнее среди американцев, чем среди корейцев. В целом единообразие поведения в разных контекстах – умение «быть собой» – оказывается в Америке более выгодным как в социальном, так и в эмоциональном плане<sup>[46]</sup>.

Такие данные свидетельствуют, что то огромное значение, которое психология придает понятиям самоуважения и положительного восприятия собственной личности, является, вероятно, отличительным признаком обществ Запада. Напротив, в тех немногих незападных обществах, где проводились такие исследования, высокая самооценка и положительное отношение к себе не сильно связаны ни с удовлетворенностью жизнью, ни с субъективным благополучием. Во многих обществах значение имеет уважение со стороны других («лицо»), а не самоуважение, основанное на успешном развитии набора уникальных личных качеств, отражающих «истинное я»<sup>[47]</sup>.

В обществах Запада давление в пользу культивирования черт, единообразных в разных контекстах и отношениях, приводит к *диспозиционализму* – тенденции рассматривать поведение людей как обусловленное их личными качествами, которые влияют на их действия во многих контекстах. Например, тот факт, что «он ленив» (склонность, англ. disposition), объясняет, почему он не выполняет свою

работу. А может, он болен или травмирован? Психологически диспозиционализм проявляется двумя важными способами. Во-первых, он заставляет нас чувствовать себя некомфортно из-за собственной непоследовательности. Если вы прослушали в университете курс социальной психологии, вам это знакомо как «когнитивный диссонанс». Доступные сейчас данные свидетельствуют, что люди Запада сильнее страдают от когнитивного диссонанса и прибегают к особой гимнастике ума, чтобы смягчить связанный с ним дискомфорт. Во-вторых, диспозиционное мышление влияет и на то, как мы судим других. Психологи называют это явление *фундаментальной ошибкой атрибуции*, хотя она явно не так уж и фундаментальна, поскольку свойственна только людям Запада. В общем и целом мы особенно склонны объяснять действия или модели поведения других тем, что находится «внутри» них, полагаясь на предположения об их диспозиционных особенностях (например, «он ленив» или «она надежный человек»), личностных характеристиках («она интроверт» или «она совестливая»), а также базовых убеждениях или намерениях («что он знал и когда он это узнал?»). Другие популяции уделяют больше внимания действиям и результатам, а не тому, что «внутри»<sup>[48]</sup>.

## ТЕРЗАЕМЫЕ ВИННОЙ, НО БЕССТЫДНЫЕ

На основании данных, собранных при изучении 2921 сту-

дента университетов в 37 странах, люди из более индивидуалистических обществ чаще сообщают о наличии переживаний, связанных с чувством вины, и в меньшей степени склонны ощущать стыд. На самом деле студенты из таких стран, как США, Австралия и Нидерланды, почти никогда не испытывают стыда. Однако они ощущают чувство вины чаще, чем люди из других обществ; эти переживания, скорее, ведут к извлечению нравственных уроков и оказывают более существенное влияние как на их самооценку, так и на личные отношения. В целом эмоциональная жизнь людей Запада особенно богата чувством вины<sup>[49]</sup>.

Чтобы разобраться в этом, нам сначала нужно более внимательно рассмотреть стыд и вину. Стыд коренится в возникшем в результате генетической эволюции наборе психологических качеств, которые связаны с *социальной девальвацией в глазах других*. Люди испытывают стыд, когда они нарушают социальные нормы (например, совершают прелюбодеяние), не соответствуют принятым в их группе стандартам (например, проваливают экзамен по психологии) или оказываются в нижней части иерархической лестницы доминирования. У стыда имеется отчетливое внешнее проявление, одинаковое по всему миру, которое включает в себя опущенный взгляд, ссутуленные плечи и общее стремление «выглядеть маленьким» (съеживаться). Эта поза сигнализирует сообществу, что несправившиеся признают свои нарушения или недостатки и просят снисхождения. Люди, испытываю-

щие стыд, эмоционально хотят спрятаться, исчезнуть из поля зрения сообщества. Стыдящиеся избегают контактов с другими и могут на время покидать свои родные места. Публичный характер неудачи имеет тут решающее значение: если нет общественной огласки, то нет и ничего постыдного, хотя люди могут испытывать страх, что их секрет будет раскрыт. Наконец, стыд можно испытать опосредованно. В обществах с регулируемыми отношениями преступление или порочащие связи одного человека могут навлечь позор на его или ее родителей, братьев, сестер и не только, затрагивая также более дальних родственников, например двоюродных братьев и сестер. Тот факт, что стыд распространяется на остальных членов рода, оправдан, потому что их также могут осудить и, возможно, даже наказать за действия родственника<sup>[50]</sup>.

Вина – это совершенно другое состояние; она представляет собой внутреннюю систему ориентирования и по крайней мере частично является продуктом культуры, хотя, вероятно, и включает в себя некоторые врожденные психологические компоненты вроде сожаления. Чувство вины возникает, когда человек сравнивает свои действия и чувства с сугубо личными стандартами поведения. Я чувствую себя виноватым, если в одиночку съел на своей кухне огромную пиццу или не подал мелочь бездомному, с которым столкнулся ранним воскресным утром на пустой манхэттенской улице. Я чувствую это, потому что не смог соответствовать моему личному стандарту поведения, а не потому, что нарушил об-

щепринятые нормы или повредил своей репутации в глазах других людей.

Конечно, во многих случаях мы можем испытывать и стыд, и вину из-за того, что публично нарушили социальную норму, например ударили непослушного сына. Здесь стыд возникает из-за убежденности, что другие теперь будут думать о нас хуже («я из тех людей, которые бьют детей»), а вина порождается нашими собственными внутренними стандартами (например, «я не бью детей, даже если испытываю гнев»). В отличие от стыда, вина не имеет характерных для всего мира внешних проявлений, может испытываться неделями или даже годами и, кажется, требует самоанализа. В отличие от спонтанного социального «сокрытия» и «избегания» в результате стыда, вина часто провоцирует «сближение» и желание исправить то, что вызвало чувство вины. Например, чувство вины из-за того, что вы подвели друга или супруга, может заставить вас попробовать принести извинения и наладить отношения<sup>[51]</sup>.

Легко понять, почему стыд доминирует во многих обществах с регулируемыми отношениями. Во-первых, в них существует множество более тщательно контролируемых социальных норм, которые различаются в зависимости от контекста и типа отношений, и, следовательно, в подобных обществах существует больше шансов ошибиться и совершить вызывающий стыд проступок, который с большей вероятностью будет замечен другими участниками плотной сети со-

циальных контактов. Во-вторых, по сравнению с индивидуалистическими обществами люди в обществах регулируемых отношений должны выполнять на протяжении жизни множество разных ролей, развив широкий набор навыков по крайней мере до некоторого минимального уровня. Это создаст больше ситуаций возможного несоответствия групповым стандартам в глазах других. В-третьих, социальная взаимозависимость означает, что люди могут испытывать стыд, даже если они сами не совершили ничего постыдного. Конечно, вина, вероятно, также существует во многих обществах, где преобладает стыд; она просто менее заметна и не столь важна для функционирования этих обществ<sup>[52]</sup>.

Напротив, в индивидуалистических обществах чувство вины играет ведущую роль. Поскольку люди заняты там развитием своих собственных уникальных качеств и талантов, вина становится частью аффективной механики, которая мотивирует их придерживаться личных стандартов поведения. Например, вегетарианец может чувствовать себя виноватым, когда ест бекон, даже если он путешествует по отдаленной местности в компании людей, не практикующих вегетарианство. Никто не осуждает его за то, что он смакует бекон, но он все равно чувствует себя неудобно. Идея состоит в том, что в индивидуалистических обществах люди, которые не так склонны испытывать чувство вины, будут хуже справляться с развитием диспозиционных свойств и в меньшей мере соответствовать своим личным стандартам; им бу-

дет сложнее поддерживать качественные межличностные отношения. По сравнению с чувством вины значение стыда тут снижено, потому что социальные нормы, регулирующие широкий спектр отношений и контекстов, в индивидуалистических обществах не так многочисленны; кроме того, в этих диффузных популяциях они зачастую не становятся предметом такого пристального контроля<sup>[53]</sup>.

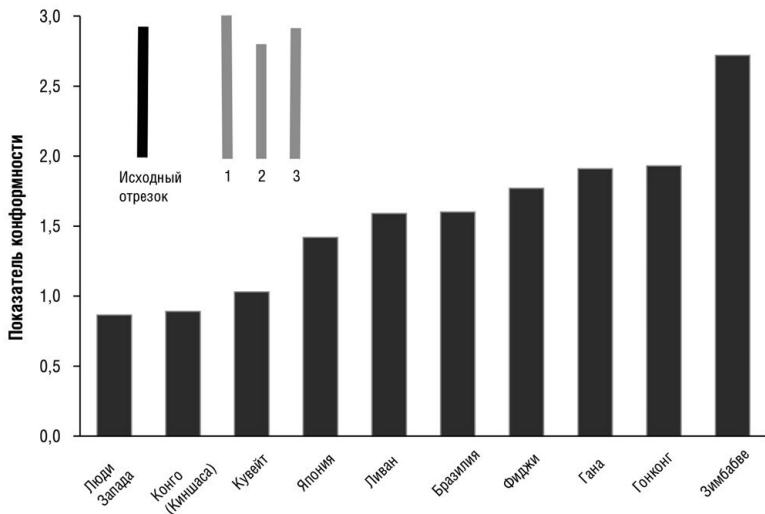
## **СМОТРИ НА МЕНЯ!**

Вот уже более полувека психологи интересуются готовностью людей подстраиваться под тех, кто им равен, и подчиняться тем, кто наделен властью<sup>[54]</sup>. В ходе знаменитого эксперимента Соломона Аша каждый участник входил в лабораторию вместе с еще несколькими людьми, которые, казалось, являлись такими же участниками. Однако эти «такие же участники» на самом деле были подсадными утками, которые работали на исследователей. В каждом раунде группе показывали определенный отрезок вместе с набором из трех других отрезков, обозначенных цифрами 1, 2 и 3 (см. врезку на рис. 1.3). Отвечая вслух, каждый человек должен был решить, какой из трех пронумерованных отрезков ближе всего по длине к исходному отрезку. В оговоренных заранее случаях все подставные участники давали одинаковый неверный ответ до того, как ответит реальный участник. Сама по себе задача была простой: поодиночке участники

находили правильный ответ в 98 % случаев. Таким образом, вопрос сводился к тому, насколько люди склонны отвергать свои собственные суждения, чтобы высказать мнение, совпадающее с мнением других.

Ответ зависит от того, где они выросли. Люди Запада все же подстраиваются под других, и это удивило Аша. Только около четверти участников его эксперимента никогда не поддавались влиянию других членов группы. Тем не менее люди Запада склонны подстраиваться меньше, чем все другие изученные популяции. Высота столбцов на рис. 1.3 соответствует величине эффекта конформности для выборок студентов из 10 разных стран. Тенденция подстраиваться под других возрастает в три раза по мере того, как мы движемся от обществ Запада на одном краю диапазона к жителям Зимбабве на другом<sup>[55]</sup>.

Дальнейший анализ результатов этих экспериментов выявил две интересные закономерности. Во-первых, менее индивидуалистические общества в большей степени склонны проявлять конформность (это следует из сопоставления данных, представленных на рис. 1.2 и 1.3). Во-вторых, за полвека, прошедших со времени первых опытов Аша, склонность к конформному поведению среди американцев шла на убыль. То есть американцы сейчас даже менее склонны подстраиваться под других, чем в начале 1950-х гг. Ни один из этих фактов не вызывает изумления, но приятно, что данные психологии подтверждают наши интуитивные догад-



**Рис. 1.3.** Степень конформности, выявленная в ходе эксперимента Соломона Аша в 10 различных популяциях. Показатели для обществ Запада, Японии и Бразилии являются усредненными данными нескольких исследований<sup>[57]</sup>

Готовность человека Запада игнорировать чужие мнения, предпочтения, взгляды и просьбы касается не только равных по статусу, но и старейшин, дедов и прочих фигур, традиционно наделенных авторитетом. Чтобы дополнить данные этих контролируемых исследований склонности к конформному поведению, в следующих главах я приведу результа-

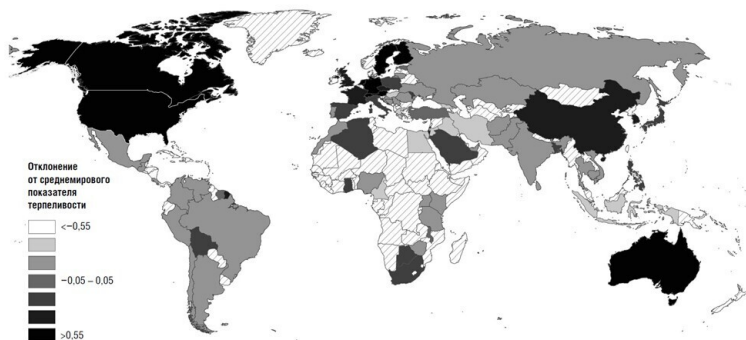
ты всемирных опросов, показывающие, что, по сравнению с другими популяциями, люди Запада не ценят способность подстраиваться под окружение и не рассматривают послушание как добродетель, которую необходимо прививать детям. Они также не преклоняются ни перед традицией, ни перед мудростью древних в той же мере, в какой это принято в большинстве других обществ, тогда как старейшины на Западе не имеют такого веса, как во многих других местах<sup>[58]</sup>.

Предположим, что имелись какие-то исторические предпосылки к тому, чтобы люди стали менее конформными, менее послушными и менее склонными идти на поводу у старейшин, традиции и древних мудрецов. Могли ли такие изменения повлиять на инновации, а также культурную эволюцию организаций и институтов?

## **Зефир достаётся тому, кто умеет ждать**

Вот несколько ситуаций выбора. Вы предпочитаете (А) 100 долларов сегодня или (Б) 154 доллара через год? Если вы выбрали 100 долларов сегодня, я добавлю привлекательности другому варианту и спрошу вас, предпочитаете ли вы (А) 100 долларов сегодня или (Б) 185 долларов через год. Но если вы изначально сказали, что хотите подождать год ради 154 долларов, я сделаю отложенный платеж менее заманчивым, попросив вас выбрать между (А) 100 долларами сегодня или (Б) 125 долларами в следующем

году. Если вы сейчас переключились с отложенного платежа (Б) на 100 долларов (А), я увеличу сумму отложенного платежа до 130 долларов. Путем подгонки таких бинарных выборов исследователи могут определить меру терпеливости людей или то, что по-разному называют «временной уценкой» или «дисконтированием будущего». Нетерпеливые люди склонны «дисконтировать» будущее, что означает, что они предпочитают меньшие немедленные выплаты большему отсроченным платежам. Напротив, более терпеливые люди готовы ждать дольше, чтобы заработать больше денег.



**Рис. 1.4.** Всемирная карта терпеливости, охватывающая 76 стран. Более темные оттенки указывают на большее терпение. Для заштрихованных областей данные отсутствуют<sup>[59]</sup>

Уровень терпеливости сильно варьирует от страны к стране, от одного региона внутри страны к другому и от человека к человеку. Используя наряду с анкетированием описанный выше метод подгонки, экономисты Томас Домен, Бенъямин Энке и их сотрудники измерили уровень терпеливости у 80 000 человек в 76 странах. Карта на рис. 1.4 показывает распределение этого показателя на уровне отдельных стран: более темным оттенком выделены государства, в которых люди в среднем более терпеливы. В то время как жители стран, выделенных светлым тоном, как правило, выбирают выплату 100 долларов прямо сегодня (с поправкой на местную валюту и покупательную способность), жители стран, обозначенных темными цветами, обычно готовы подождать год, чтобы получить более крупную сумму. Например, жители самой терпеливой страны, Швеции, готовы преодолеть соблазн немедленно забрать 100 долларов и ждать год ради любой суммы, превышающей 144 доллара. Напротив, в Африке руандийцам нужно пообещать через год как минимум 212 долларов, прежде чем они согласятся отказаться от 100 долларов сегодня. В среднем по всему миру люди не откладывают получение вознаграждения на год, пока будущий платеж не превысит 189 долларов.

Эта карта хорошо подчеркивает плавное изменение показателя терпеливости на уровне государств по всему миру, включая некоторые вариации внутри Европы. Начиная с самых терпеливых, черным цветом обозначены Швеция, Ни-

дерланды, США, Канада, Швейцария, Австралия, Германия, Австрия и Финляндия<sup>[60]</sup>.

Более высокий уровень терпеливости в этих экспериментах коррелирует с лучшими показателями экономического развития, образованности и качества управления в разных странах, регионах внутри одной страны и у отдельных жителей этих регионов. На уровне стран государства с более терпеливым населением имеют больший валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения и более склонны к инновациям. Такие популяции имеют более высокий уровень сбережений, дольше получают образование и обладают лучшими навыками в математике, естественных науках и чтении. С институциональной точки зрения в странах с более высокой терпеливостью стабильнее функционирует демократия, лучше защищено право собственности и имеется более эффективная система управления. Тесная связь между терпеливостью и этими показателями проявляется даже тогда, когда мы рассматриваем каждый регион мира в отдельности. На самом деле данные свидетельствуют, что более высокий уровень терпеливости сильнее всего увязан с положительными экономическими результатами в менее экономически развитых регионах мира, таких как Африка к югу от Сахары, Юго-Восточная Азия и Ближний Восток. Таким образом, склонность откладывать вознаграждение может оказаться даже более важной для экономического процветания, когда формальные экономические и политические институ-

ты работают менее эффективно<sup>[61]</sup>.

Те же закономерности проявляются, если мы сравниваем регионы внутри стран или отдельных людей в этих регионах. Внутри стран региональные популяции, обладающие в среднем большей терпеливостью, имеют более высокие доходы и в среднем получают более качественное образование. Точно так же, сравнивая людей в одной и той же местности, более терпеливые члены общества в среднем лучше зарабатывают и оканчивают больше классов школы.

Оценки дисконтирования будущего тесно связаны с тем, что психологи называют *саморегулированием* или *самоконтролем*. Чтобы измерить самоконтроль у детей, исследователи кладут перед ними одну зефирку и объясняют, что, если они дождутся, пока куратор эксперимента вернется в комнату, они смогут съесть две зефирки вместо одной. Куратор уходит и тайком наблюдает, сколько времени потребуется ребенку, чтобы сдаться и съесть лакомство. Некоторые дети суют в рот эту единственную зефирку немедленно. Немногие ждут 15 или более минут, пока куратор не вернется со второй. Остальные дети проваливают испытание где-то на середине. Самоконтроль ребенка измеряется количеством секунд ожидания<sup>[62]</sup>.

Подобные психологические задания часто обладают огромной предсказательной силой в отношении поведения в реальной жизни. Взрослые и подростки, которые в дошкольном возрасте проявляли больше терпения при выпол-

нении задания с зефиром, оканчивают больше классов, получают лучшие оценки, накапливают больше денег, имеют более высокие зарплаты, больше занимаются спортом и меньше курят. Они также реже употребляют наркотики, становятся алкоголиками и совершают преступления. Влияние железной выдержки в ходе теста с зефиром на успех во взрослой жизни не зависит от IQ и социально-экономического статуса семьи; даже если сравнивать только детей в одной семье, более терпеливый ребенок добивается во взрослом возрасте большего успеха, нежели его братья или сестры<sup>[63]</sup>.

Как и в случае с индивидуализмом, виной и конформностью, влияние терпеливости и самоконтроля зависит от институциональной и технологической среды, с которой человек сталкивается на протяжении своей жизни. В некоторых обществах с регулируемыми отношениями самоконтроль сулит мало преимуществ, поэтому не следует ожидать, что связь между терпением и успехом среди взрослых будет повсеместным явлением. Тем не менее, когда принятые в конкретном обществе социальные нормы поощряют самоконтроль или наказывают нетерпение, у его членов складываются всевозможные психологические механизмы, которые способствуют росту самоконтроля. Дальше мы увидим, как культурное обучение, ритуалы, моногамный брак, рынки и религиозные убеждения могут способствовать повышению терпеливости и самоконтроля, закладывая тем самым осно-

ву для новых форм правления и более быстрого экономического роста.

## **Дипломатов из ООН штрафуют за неправильную парковку**

Являясь представителями 149 стран, дипломаты, работающие в штаб-квартире Организации Объединенных Наций в Нью-Йорке, были до ноября 2002 г. избавлены от необходимости оплачивать штрафы за неправильную парковку. Обладая дипломатическим иммунитетом, они могли оставлять автомобили где угодно, занимать сразу два парковочных места и даже блокировать проезды, места для разгрузки и узкие улицы Манхэттена, не рискуя своими деньгами. Последствия этого иммунитета были значительными: с ноября 1997 г. по конец 2002 г. дипломатические представительства при ООН накопили более 150 000 *неоплаченных* штрафов за парковку на общую сумму около 18 млн долларов США.

Несмотря на то что эта ситуация не сулила ничего хорошего жителям Нью-Йорка, она стала основой для естественного эксперимента двух экономистов, Теда Мигеля и Рея Фисмана. Поскольку почти 90 % миссий при ООН находятся в радиусе 2 км от штаб-квартиры организации, большинство дипломатов имели дело с одними и теми же заставленными машинами улицами, дождливыми днями и снегопадами. Это позволило Теду и Рэю сравнить количество штрафов

за парковку, полученных дипломатами из разных стран.

Различия оказались гигантскими. За пять лет до того, как в 2002 г. иммунитет был отменен, дипломаты из Великобритании, Швеции, Канады, Австралии и еще нескольких стран в совокупности не получили ни одного штрафа. Между тем дипломаты из, например, Египта, Чада и Болгарии получили больше всего штрафов – в пересчете более 100 квитанций на каждого работника соответствующих дипломатических миссий. Сравнение статистики разных миссий показало, что чем выше был международный индекс коррупции в представляемой стране, тем больше штрафов накапливалось у ее дипломатов. Взаимосвязь между коррупцией дома и парковкой на Манхэттене не зависела от размера миссии страны при ООН, дохода ее работников, вида нарушения (например, парковка на двух местах сразу) и времени суток<sup>[64]</sup>.

В 2002 г. действие дипломатической неприкосновенности в области правил парковки было отменено, и Департамент полиции Нью-Йорка тут же отреагировал, лишив дипломатических номеров автомобили, на которых было совершено более трех нарушений, связанных с парковкой. Количество нарушений среди дипломатов резко снизилось. Тем не менее, несмотря на введение новых правил и в целом гораздо меньшее количество нарушений, дипломаты из наиболее коррумпированных стран по-прежнему получали больше штрафов за парковку.

Это основанное на наблюдениях за реальным миром исследование заставляет предположить, что делегаты из разных стран привезли с собой определенные принятые у них дома психологические тенденции или мотивации, которые проявлялись в их отношении к правилам парковки, особенно в отсутствие угрозы внешних санкций<sup>[65]</sup>. Однако это не лабораторный эксперимент со строгими контролями. Подтолкнуть к нарушению закона дипломатов могли, например, воззрения их пассажиров или большее желание досадить полиции, которую они, возможно, подозревали в ксенофобии. Таким образом, нам может казаться, что представители менее коррумпированных стран вроде Канады действуют непредвзято и во благо анонимных жителей Нью-Йорка, но мы не можем быть полностью в этом уверены.

А теперь рассмотрим задание под названием «Игра в обобщенную честность»: студенты университетов из 23 стран по очереди входили в маленькую комнату, где находились компьютер, игровой кубик и стакан. Поставленная перед ними задача заключалась в том, чтобы дважды бросить кубик с помощью стакана, а затем отметить результат первого броска на экране компьютера. В зависимости от выпавшей грани они получали призовую сумму: за единицу – 5 долларов, за двойку – 10 долларов, за тройку – 15 долларов, за четверку – 20 долларов, за пятерку – 25 долларов и за шестерку – 0 долларов. По сути, чем большее число выпадало, тем больше денег они получали, за исключением числа

б, которое не давало ничего.

Целью этого экспериментального задания было оценить склонность участников к обобщенной честности, сведя к минимуму их опасения по поводу бдительных глаз и осуждения со стороны других людей, включая организаторов эксперимента. Участники оставались в комнате одни и могли просто прикрыть кубик рукой, если они опасались, что за ними могут тайком наблюдать. Конечно, это означало, что никто, включая организаторов, не мог точно сказать, какие числа выпадали. Но, хотя узнать, что на самом деле сделал тот или иной участник, не представляется возможным, мы можем положиться на теорию вероятностей, которая говорит нам, какой результат должны показать все участники в совокупности, если они будут соблюдать правила.

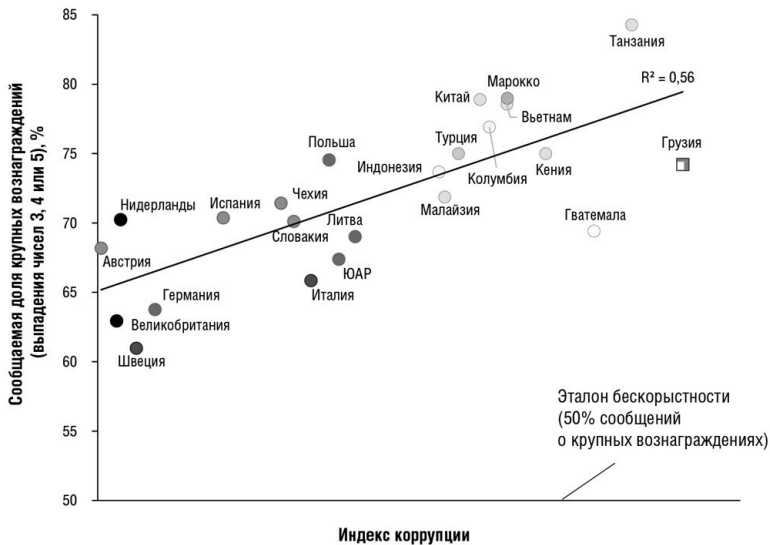
Давайте рассмотрим долю участников из каждой страны, которые сообщили, что у них выпали числа с «крупным вознаграждением» – 3, 4 или 5. Так как кубик имеет шесть граней, к такому исходу должна приводить половина бросков – если только люди честно сообщают о своих результатах. Таким образом, 50 % – это наш *эталон бескорыстности*. Напротив, своекорыстные участники должны просто называть в качестве полученного результата число 5. Если бы все в стране преследовали исключительно личные интересы, мы могли бы ожидать, что 100 % заявленных результатов принесут крупное вознаграждение. Это наш *эталон корыстности*.

Неудивительно, что результаты всех стран находятся между двумя этими крайними точками. В странах Запада, таких как Швеция, Германия и Великобритания, сообщаемая доля крупных вознаграждений примерно на 10–15 процентных пунктов выше эталона бескорыстности в 50 %. Однако от страны к стране доля испытуемых, сообщивших о получении крупного вознаграждения, возрастает с этого уровня до почти 85 % в случае Танзании. Как и ожидалось, представители всех стран нарушают нормы беспристрастности; однако оказывается, что одни популяции нарушают эти нормы чаще, чем другие<sup>[66]</sup>.

На рис. 1.5 показана сильная корреляция между долей сообщений о крупном вознаграждении в ходе этого простого эксперимента и индексом коррупции для каждой страны. Как и в случае с нарушениями правил парковки вокруг штаб-квартиры ООН, люди из более коррумпированных стран с большей вероятностью нарушают правила беспристрастности. Однако, в отличие от дипломатов, этот эксперимент представляет собой контролируемую ситуацию, в которой даже организаторы не могут знать, что делал тот или иной участник. Таким образом, разница обязана объясняться тем, что люди приносят с собой в комнату.

Важно понимать, что это эксперимент, в высшей степени характерный для людей Запада. Задача состоит в том, чтобы измерить, насколько человек склонен следовать беспристрастному и произвольному правилу распределения,

идя против собственных интересов (в конце концов, почему шестерка не приносит ничего?). Дополнительные деньги, которые можно получить, сообщив ложные сведения о результате бросания кубика, не утекают напрямую из кармана какого-то другого человека, но туманным образом выплачиваются неким обезличенным учреждением – исследовательской группой или ее спонсорами. Никто напрямую не пострадает, если вы укажете 5 вместо 6, а ваша анонимность практически гарантирована. В то же время любыми дополнительными деньгами, которые вы получите, намеренно поворачивая свой кубик или просто отмечая число 5 на экране компьютера, вы можете впоследствии поделиться со своими детьми, родителями, друзьями или нуждающимися родственниками. Фактически предоставление неверных данных можно рассматривать как возможность помочь своей семье и друзьям за счет какой-то обезличенной организации. Кое-где не нарушить такое глупое правило, чтобы помочь своей семье, было бы воспринято как безответственность.



**Рис. 1.5.** Корреляция между долей участников, сообщивших о выпадении на кубике 3, 4 или 5, для каждой страны и индексом коррупции. Чем темнее точка, тем выше для этой страны значение показателя психологического индивидуализма (рис. 1.2). Заштрихованная рамка в случае Грузии указывает на отсутствие данных об уровне индивидуализма<sup>[67]</sup>

Почему так многие люди Запада действуют вопреки интересам своих семей, следуя этому произвольному, беспристрастному правилу, и ожидают, что другие также будут следовать ему? Может ли этот психологический аспект повли-

ять на формирование и функционирование эффективных институтов управления?

## **ЛЮДИ ЗАПАДА – ПЛОХИЕ ДРУЗЬЯ**

Вы едете в машине, которую ведет ваш близкий друг. Он сбивает пешехода. Вы знаете, что он ехал со скоростью не менее 50 км/ч в районе, где максимально разрешенная скорость составляет 30 км/ч. Кроме вас, нет никаких свидетелей произошедшего. Его адвокат говорит, что, если вы под присягой дадите показания, что он ехал со скоростью всего 30 км/ч, это может спасти его от серьезных юридических последствий.

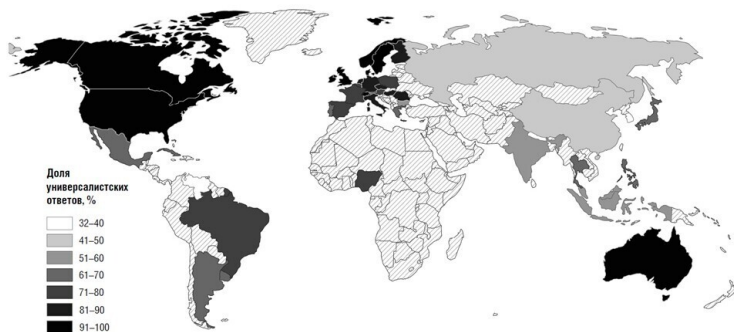
Вы считаете:

А) что ваш друг имеет четко выраженное право ожидать от вас согласия дать показания, и сообщите, что он разогнался лишь до 30 км/ч; или

Б) что ваш друг имеет мало оснований или совсем не имеет оснований ожидать от вас согласия дать показания, и не станете лгать, что он разогнался только до 30 км/ч?

Это так называемая дилемма пассажира, которую ставили перед менеджерами и предпринимателями по всему миру. Если вы выбрали ответ Б, вы, вероятно, по складу скорее человек Запада, как и жители Канады, Швейцарии и США, где более 90 % участников предпочитают не да-

вать показания и не думают, что их друг имеет какое-то право ждать от них чего-то подобного. Это *универсалистский*, то есть не зависящий от межличностных отношений, ответ. Напротив, в Непале, Венесуэле и Южной Корее большинство людей заявили, что они охотно солгут под присягой, чтобы помочь близкому другу. Это ответ *партикуляристский*, то есть завязанный на личные отношения, и он отражает преданность людей своей семье и друзьям. На рис. 1.6 показана карта распределения доли универсалистских ответов при опросе жителей 43 стран: более темные оттенки указывают на большее число универсалистских ответов и меньшее – партикуляристских<sup>[68]</sup>.



**Рис. 1.6.** Доля универсалистских (непредвзятых) ответов на дилемму пассажира среди менеджеров в 43 странах мира. Более темная заливка отражает более высокую долю людей, которые дали универсалистский ответ и, таким образом,

не пожелали помочь другу. Для заштрихованных областей данные отсутствуют<sup>[69]</sup>

В конкретном содержании дилеммы пассажира нет ничего особенного. В тех странах, где многие помогли бы своим друзьям, дав ложные показания, люди также сообщают о готовности (1) предоставить друзьям инсайдерскую информацию о своей компании, (2) солгать о медицинском состоянии друга, чтобы снизить стоимость его страховки, и (3) преувеличить качество кухни в ресторане, принадлежащем друзьям, в публично доступном отзыве. В этих странах «правильный» ответ – помочь другу. Люди не стараются проявить себя как бескомпромиссно честных и не делают вид, что руководствуются принципом беспристрастности. Вместо этого они глубоко преданы своим друзьям и стремятся укреплять давние отношения, даже если это связано с незаконными действиями. В этих странах кумовство часто является морально одобряемым поведением. Напротив, в обществах Запада многие люди плохо относятся к тем, кто ставит семью и друзей выше принципа беспристрастности и обезличенных критериев вроде квалификации, заслуг или усердия.

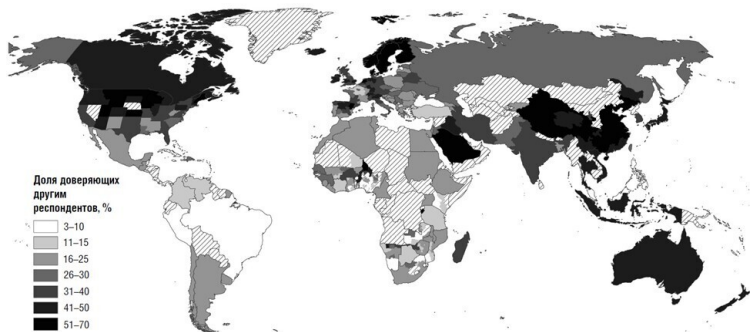
## **ДОВЕРИЕ К НЕЗНАКОМЦАМ**

Попробуйте ответить на знаменитый «вопрос всеобщего доверия» (ВД): «В целом считаете ли вы, что большин-

ству людей можно доверять, или, напротив, в отношениях с людьми следует быть осторожными?»

Доля опрошенных, утверждающих, что большинству людей можно доверять, дает нам грубую оценку *обобщенного доверия*, которую мы можем использовать для построения соответствующей карты мира (рис. 1.7). ВВД используется настолько широко, что мы можем нанести на нее не только страны, но и отдельные регионы, провинции, а также штаты США. Чем темнее заливка, тем выше в этом месте доля ответивших, что большинству людей можно доверять.

Люди Запада обладают одними из самых высоких показателей обобщенного доверия, хотя тут есть интересные вариации как в США, так и в Европе. В разных странах доля жителей, которые в целом считают, что большинству людей можно доверять, колеблется от 70 % в Норвегии до 4–5 % в Тринидаде и Тобаго. В США наиболее доверчивыми являются жители Северной Дакоты и Нью-Гэмпшира – около 60 % населения этих штатов в целом доверяют другим. С другой стороны, так отвечают только около 20 % жителей Алабамы и Миссисипи. В Европе региональные различия также очень значительны. Например, уровень доверия в Тренто, на севере Италии, вдвое выше (49 %), чем на Сицилии (26 %), на юге. Похожий контраст между северной и южной частями страны мы видим и в Испании<sup>[70]</sup>.



**Рис. 1.7.** Карта обобщенного доверия, которая отображает ответы на «вопрос всеобщего доверия» по странам, а также по регионам в некоторых более крупных государствах. Более темные оттенки указывают на более высокое обобщенное доверие: чем выше доля местных жителей, которые ответили, что большинству людей можно доверять, тем темнее заливка. Для заштрихованных областей данные отсутствуют. Для штатов США оттенок показывает среднюю долю «доверчивых» с 1973 по 2006 г.<sup>[71]</sup>

Хотя ВВД полезен, поскольку его задавали сотням тысяч людей по всему миру, нам стоит задуматься о том, что ответы на него могут не отражать фактические решения людей, когда они сталкиваются с незнакомцами в ситуации, касающейся реальных денег. Чтобы выяснить, так ли это, исследователи свели воедино данные сотен экспериментов, в которых незнакомцев разбивали на пары, обещали им деньги,

а затем наблюдали, насколько велико было их взаимное доверие при вложении средств. Данные, полученные на примере более чем 20 000 участников из 30 стран, подтверждают, что там, где люди на самом деле доверяют незнакомцам в анонимных экспериментальных условиях, они также склонны отвечать на ВВД, что большинству людей можно доверять<sup>[72]</sup>.

Однако, хотя ВВД часто действительно измеряет обобщенное доверие, он может вводить в заблуждение там, где плотные сети устойчивых социальных связей обеспечивают широкое доверие, не способствуя общению и обмену с незнакомцами. Например, плотные сети социальных связей в Китае позволяют многим группам населения поддерживать высокий уровень доверия к окружающим («здешним людям») без особого обобщенного доверия. Этот тип поведения выявляется, когда людей прямо спрашивают о том, насколько они доверяют чужим, иностранцам и людям, которых они впервые видят. В Китае люди сообщают о доверии в ответ на ВВД, но категорически не доверяют чужим, иностранцам и новым знакомым<sup>[73]</sup>.

Обобщенное доверие является частью набора психологических характеристик, называемого обобщенной просоциальностью. Эта совокупность черт связана с комплексом социальных норм, ожиданий и мотиваций, подталкивающих к беспристрастности, справедливости, честности и сотрудничеству с чужаками, неизвестными людьми или даже аб-

страктными институтами, такими как полиция или правительство. Обобщенная просоциальность включает в себя намерения по отношению к человеку, с которым у меня нет никаких социальных связей. Как мне относиться к этому человеку? Это что-то вроде нулевого уровня просоциальности с незнакомцами, или стратегия поведения, принятая по умолчанию<sup>[74]</sup>.

Обобщенная просоциальность также включает в себя мотивации, эвристики и стратегии для наказания тех, кто нарушает нормы беспристрастности. Там, где люди доверяют незнакомцам и сотрудничают с теми, кого они только что встретили, они также скорее склонны наказывать любого, кто нарушает их беспристрастные нормы справедливости или честности, даже если нарушение направлено не против них самих. В то же время они менее склонны мстить тем, кто досадил лично им.

Эти психологические различия тесно увязаны с показателями успешности государств по всему миру. Страны, в которых люди демонстрируют бóльшую обобщенную просоциальность, имеют больший ВВП на душу населения, бóльшую экономическую эффективность, более высокое качество управления, более низкий уровень коррупции и более высокие темпы инноваций. Конечно, если формальные институты вроде судов, полиции и правительства функционируют хорошо, гораздо легче развить и обобщенную просоциальность, но для начала как такого добиться? Не будут ли

внутригрупповая лояльность, кумовство, преданность друзьям и коррупция всегда подрывать любые усилия по созданию объективных, беспристрастных и эффективных формальных институтов управления? Что, если сначала возникла благоприятная для обобщенной просоциальности психология, а уже потом появились соответствующие ей формальные институты управления?<sup>[75]</sup>

## Одержимость намерениями

Двое мужчин, Боб и Энди, которые не были знакомы, в одно время оказались на очень оживленном уличном рынке. Людей было много. Толпа была плотной, поэтому всем приходилось протискиваться сквозь людскую массу. По пути Энди остановился, чтобы посмотреть на какие-то товары, положив сумку, которую он нес, на землю. Боб заметил лежащую сумку Энди. И пока Энди отвлекся, Боб наклонился, поднял его сумку и ушел с ней.

Насколько хорошо или плохо поступил Боб? Используйте вот эту шкалу:

ОЧЕНЬ ПЛОХО

ПЛОХО

НИ ХОРОШО НИ ПЛОХО

ХОРОШО

ОЧЕНЬ ХОРОШО

А теперь давайте посмотрим на другую ситуацию:

Двое мужчин, Роб и Энди, которые не были

знакомы, в одно время оказались на очень оживленном уличном рынке. Людей было много. Толпа была плотной, поэтому всем приходилось протискиваться сквозь людскую массу. По пути Роб остановился, чтобы посмотреть на какие-то товары, положив сумку, которую он нес, на землю. Рядом с сумкой Роба лежала еще одна очень похожая сумка. Эта сумка принадлежала Энди, с которым Роб не был знаком. Когда Роб повернулся, чтобы забрать свою сумку, он случайно взял сумку Энди и ушел с ней.

Как вы оцениваете поступок Роба в этой ситуации? Насколько хорошо или плохо поступил Роб? Используйте приведенную выше шкалу.

Большинство американцев осудят Роба менее строго, чем Боба, оценивая его поступок как просто «плохой», а не «очень плохой». Точно так же оценки того, насколько строго должны быть наказаны Боб и Роб, снижаются с «очень строго» (Боб) до «строго» (Роб). Единственное различие между Робом и Бобом в этих ситуациях – их психические состояния, то есть их намерения. Боб украл сумку Энди, а Роб – взял случайно. В обоих случаях Энди был нанесен одинаковый ущерб.

Чтобы понять, какую роль играют намерения в моральных суждениях людей, группа под руководством антрополога Кларка Барретта и философа Стива Лоренса (в которую входил и я) знакомила с серией коротких зарисовок, подобных приведенным выше, несколько сотен людей из 10 раз-

личных популяций со всего мира, в том числе представителей традиционных обществ Амазонии, Океании, Африки и Юго-Восточной Азии. Мы были нацелены не на широкие выборки из целых стран или регионов, как обстояло дело с большей частью обсуждаемых выше экспериментов, а на удаленные, сельские и относительно обособленные небольшие сообщества, которые все еще сохраняют традиционный уклад жизни. С экономической точки зрения большинство этих групп обеспечивают себе пропитание самостоятельно путем охоты, рыболовства, земледелия или скотоводства. Для сравнения мы также включили в выборку людей, живущих в Лос-Анджелесе. Различные зарисовки, на которые реагировали респонденты, были посвящены воровству, отравлению колодца, побоям и нарушениям пищевых табу; они затрагивали широкий спектр факторов, которые могут влиять на наши суждения о таких людях, как Боб или Роб<sup>[76]</sup>.

Выяснилось, что то, насколько сильно люди полагаются на психические состояния других при оценке их действий, очень различается в разных обществах. Как обычно, люди Запада оказались на одном из концов этого диапазона, поскольку особенно полагались на свои предположения о невидимых глазу состояниях в головах и сердцах других людей.

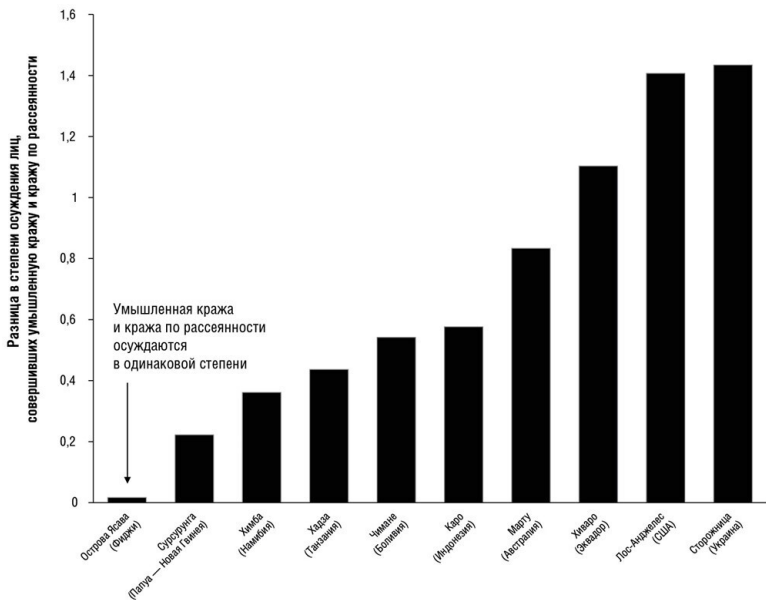
Рисунок 1.8 обобщает реакцию респондентов на приведенное выше задание – наш сценарий про кражу на рынке. Высота столбцов соответствует разнице между тем, насколько сурово люди судили Боба (умышленная кража) и Роб

(кража по рассеянности). Эти данные комбинируют оценки того, хорошо или плохо поступили герои, с тем, насколько сильно, по мнению участника, должна пострадать их репутация и как они должны быть наказаны. Результаты показывают значение намерений для разных популяций: более высокие столбцы соответствуют тому, что респонденты внимательнее относятся к намерениям Роба и Боба при решении вопросов о наказании, репутации и общей оценке деяния. С правого края жители Лос-Анджелеса и Западной Украины, которые придавали наибольшее значение намерениям Боба, осуждая его гораздо строже, чем Роба. На другом конце распределения находятся жители островов Ясава (Фиджи), которые не делали никаких различий между Бобом и Робом. Другие популяции, такие как представители племени сурсурунга с острова Новая Ирландия (Папуа – Новая Гвинея) и пастухи химба (Намибия), использовали намерения, чтобы модифицировать свои суждения о случившемся, но общее влияние намерений было незначительным.

Закономерности, подобные той, которая показана на рис. 1.8 для случая кражи, наблюдаются и для таких преступлений, как нанесение побоев и отравление колодца, а также для нарушений табу. Важность намерений меняется от нуля у жителей фиджийских островов Ясава до максимума у людей Запада<sup>[77]</sup>.

Подобные различия в использовании психических состояний для вынесения моральных суждений нашли под-

тверждение в последующих исследованиях и наблюдаются не только при сравнении небольших племенных общин с людьми Запада. Японцы, например, менее, чем американцы, склонны учитывать намерения при вынесении моральных и юридических суждений в отношении посторонних, особенно в более традиционных сообществах. Значение намерений при вынесении суждения сильно зависит от характера взаимоотношений между вовлеченными сторонами. Япония примечательна тут потому, что ее формальные правовые институты представляют собой почти точную копию американских, но эти институты действуют совсем по-другому, потому что психологический склад населения там существенно отличается на самом базовом уровне<sup>[78]</sup>.



**Рис. 1.8.** Диаграмма, показывающая разницу в степени осуждения умышленной кражи и кражи по рассеянности (случаи Роба и Боба, приведенные выше) для 10 различных обществ. Данные учитывают общую оценку деяния, а также представления о надлежащем наказании и ущербе для репутации. Чем выше столбец, тем большее влияние на степень осуждения оказывают намерения

Многие люди Запада находят эти результаты удивительными. Намерения, убеждения и личные предрасположенности настолько важны для моральных суждений в западном

обществе, что идея, что люди в иных обществах судят других, основываясь в основном или полностью на том, что они сделали, то есть на результате, вступает в конфликт с нашим твердым интуитивным представлением о приоритетности психических состояний. Однако склонность уделять относительно мало внимания психическим состояниям, вероятно, определяла моральные суждения о *незнакомцах* у большинства людей на протяжении почти всех последних десяти тысячелетий. Это предположение напрямую следует из того, как основанные на родстве институты работают в обществах регулируемых отношений. Как мы увидим в следующих главах, институты, основанные на родстве, развивались в ходе культурной эволюции таким образом, чтобы создавать сплоченные и устойчивые социальные единицы за счет рассеивания ответственности, виновности и стыда внутри таких групп, как кланы или роды, что снижает, а иногда и вовсе обнуляет значение индивидуальных психических состояний при вынесении моральных суждений<sup>[79]</sup>.

## Лес за деревьями

В 2000 г. я снова посетил общины мапуче – коренной народности, проживающей в отдаленных районах Чили, которую я изучал в 1997–98 гг. в рамках подготовки диссертации. На своих небольших фермах, расположенных среди холмов в тени заснеженных Анд, мапуче до сих пор исполь-

зуют волов и стальные плуги для выращивания пшеницы и овса, попутно разбивая небольшие огороды. Их расширенные семьи сообща занимаются такими видами деятельности, как посев и обмолот, которые принято завершать ежегодными ритуалами сбора урожая, объединяющими разрозненные в остальное время домохозяйства. То и дело спасаясь от злобных сторожевых псов, в первый раз я провел среди эти полей и общин почти год, собирая интервью с крестьянами-мапуче и иногда проводя с ними психологические и экономические эксперименты. Я узнал среди прочего, что упряжка волов может без труда вытащить из глубокой грязи полноприводный «субару» и что человек способен убежать от своры собак, потому что они устанут раньше, чем вы, если вы в силах пробежать пару километров со скоростью 14 км/ч<sup>[80]</sup>.

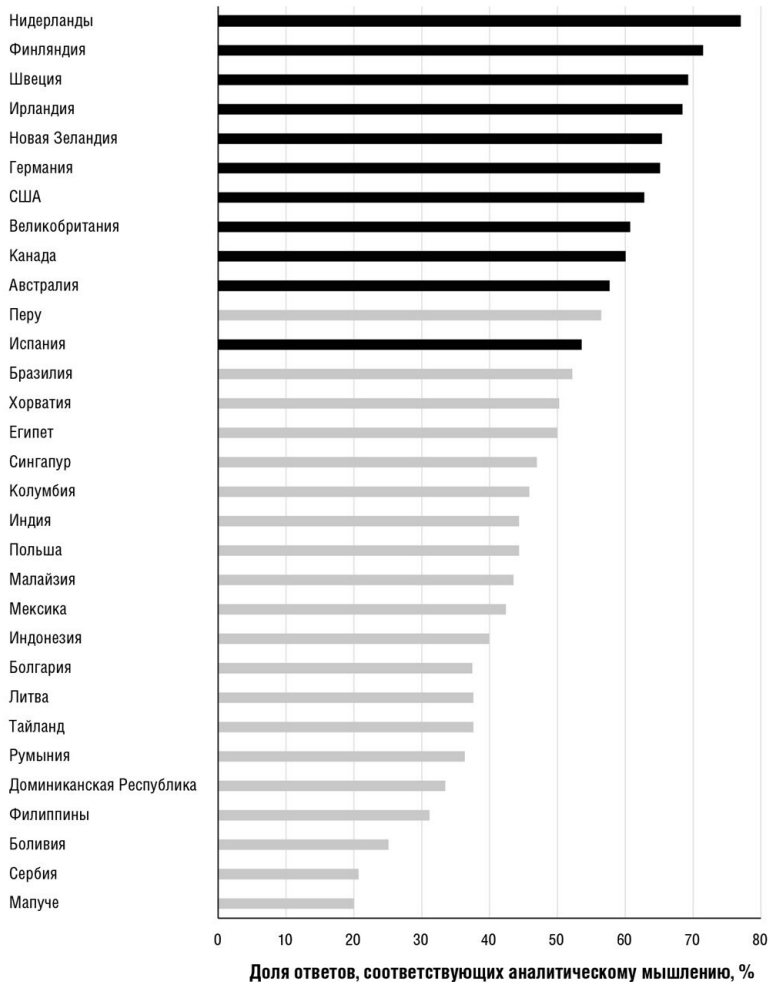
В новую поездку я взял с собой несколько экспериментальных заданий, о которых узнал, общаясь с психологом Ричардом Нисбеттом из Мичиганского университета. Нисбетт и некоторые из его учеников, теперь уже состоявшие психологи, обнаружили, что между жителями Восточной Азии и американцами европейского происхождения имеются существенные различия в том, насколько сильно они полагаются на «аналитическое» или «холистическое» мышление. Ключевая разница заключается тут в сосредоточенности на «вещах» или их «отношениях». Мысля аналитически, люди концентрируются на объектах, выделяют их со-

ставные части и для объяснения происходящего сопоставляют с этими объектами или частями определенные свойства. Они ищут четкие правила или условия, которые позволяют им относить объекты, включая животных или людей, к отдельным, не пересекающимся категориям. Они объясняют факты, изобретая «типы» (к какому типу относится эта девушка?), а затем присваивают этим типам свойства. Размышляя о тенденциях, аналитически мыслящие люди склонны «видеть» прямолинейные графики и предполагать, что процессы будут идти как сейчас до тех пор, пока что-то не произойдет. В отличие от них, холистически мыслящие люди концентрируют внимание не на частях, а на целом, и в особенности на отношениях между частями этого целого или на том, как эти части сочетаются одна с другой. Наконец, являясь узлами более широкой сети сложных отношений, они по умолчанию ожидают, что тенденции во времени окажутся нелинейными или даже циклическими<sup>[81]</sup>.

Различные экспериментальные задания затрагивают разные аспекты противопоставления аналитического и холистического мышления. Проводя один из таких тестов под названием «тройственный выбор», я показывал людям целевое изображение и две другие картинки, помеченные буквами А и Б. Например, целевым изображением был кролик, а к нему прилагались картинки с морковью (А) и кошкой (Б). Удостоверившись, что участники все верно разглядели, я спрашивал их, с чем сочетается целевое изображение

(в этом случае кролик) – с картинкой А или Б. Сопоставление целевого изображения с одним из представленных в данной паре образов указывает на аналитический, основанный на правилах подход, в то время как выбор другой картинки указывает на холистическую, то есть функциональную, ориентацию. Если участники выбирали в пару кролику кошку, они, *вероятно*, использовали для этого абстрактную категорию, основанную на правиле: кролики и кошки – животные. Однако, если они объединяли кролика и морковь, они, вероятно, в первую очередь учитывали определенное функциональное отношение: кролики едят морковь.

Чтобы отразить положение мапуче в общемировом контексте, рис. 1.9 показывает, как более чем 3000 человек из 30 стран выполнили аналогичное задание тройственного выбора на веб-сайте [yourmorals.org](http://yourmorals.org). Как обычно, популяции Запада (они показаны черным) скапливаются на одном конце распределения, в то время как остальной мир распределяется по всему диапазону. По сравнению с большинством других обществ люди Запада чрезвычайно склонны к аналитическому мышлению. Что касается мапуче, они, воспринимая поставленный перед ними вопрос буквально, оказались в наибольшей мере склонными к холистическому подходу, выбирая аналитический вариант в среднем лишь в одном случае из пяти<sup>[82]</sup>.



**Рис. 1.9.** Склонность к аналитическому (в противовес хо-

листическому) мышлению в 30 странах, выявленная с использованием задания тройственного выбора у 3334 человек. Показатели стран Запада обозначены черным цветом. Данные для народности мапуче получены с использованием немного другого варианта задания тройственного выбора<sup>[83]</sup>

Основываясь на собственных этнографических исследованиях мапуче, я думаю, что приведенные доли могут маскировать еще бóльшие психологические различия. Когда после окончания эксперимента я провел беседу с каждым участвовавшим в нем мапуче, выяснилось, что большая часть выбранных ими якобы аналитических вариантов на самом деле были итогом холистических рассуждений. Например, когда целевым изображением была свинья, которая могла «сочетаться» либо с собакой (аналитически, оба являются животными), либо с кукурузной шелухой (холистически, свиньи едят кукурузу), один мапуче, который выбрал собаку, пояснил, что та «защищает» или «охраняет» свинью. Конечно, это очень логично: большинство крестьян полагаются на собак, чтобы защищать свои дома и домашний скот от воров (и надоедливых антропологов). Мапуче выискивали множество подходящих по контексту холистических отношений, чтобы оправдывать свой, казалось бы, «аналитический выбор». Истинно аналитические ответы даются ими, судя по всему, менее чем в 10 % случаев.

При сопоставлении разных обществ мы видим, что склон-

ность к аналитическому или холистическому мышлению влияет на наше внимание, память и восприятие, что, в свою очередь, сказывается даже при выполнении заданий с наличием объективно правильных ответов. Например, при прохождении теста на память после просмотра видеороликов со сценами из подводного мира выяснилось, что жители Восточной Азии запоминали подробности второго плана и контекст лучше, чем американцы. Замеры зрительной активности показывают почему: жители Восточной Азии тратили больше времени на визуальное изучение деталей ландшафта, расположенного позади находившихся в фокусе животных или объектов<sup>[84]</sup>. В отличие от них американцы внимательно следили за объектами, находящимися на переднем плане, игнорируя контекст и фон. Эти особенности восприятия и определили, что именно запоминали участники эксперимента.

Если популяция начинала проявлять бóльшую склонность к аналитическому мышлению и учету намерений в моральных или юридических суждениях, как это могло повлиять на последующее развитие права, науки, инноваций и системы управления?

## **Остальная часть айсберга**

Сосредоточенный на себе, индивидуалистический, не склонный к конформности, терпеливый, доверчивый,

с аналитическим мышлением и одержимый намерениями – это лишь небольшая часть того, что делает типичного человека Запада психологически необычным, если рассматривать его во всемирном и историческом контексте. Мы также преувеличиваем ценность того, чем мы обладаем (эффект владения), переоцениваем свои ценимые таланты, стремимся хорошо выглядеть (самовалоризация) и любим самостоятельно делать выбор. В таблице 1.1 перечислены некоторые ключевые психологические особенности людей Запада, обсуждаемые в этой книге, – некоторые из них я уже упоминал, а другие мы встретим в следующих главах.

## **ТАБЛИЦА 1.1. КЛЮЧЕВЫЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛЮДЕЙ ЗАПАДА**

### **Индивидуализм и личная мотивация**

- Сфокусированность на себе, самоуважение и самовалоризация
- Вина важнее стыда
- Диспозиционное мышление (личность): ошибки атрибуции и когнитивный диссонанс
- Низкий уровень конформности и уважения к традициям/старейшинам
- Терпение, саморегуляция и самоконтроль
- Экономность в отношении времени и усердный труд

(ценность труда)

- Желание контроля и стремление самим делать выбор

**Обобщенная просоциальность (и связанные с ней воззрения)**

- Принципы беспристрастности важнее ситуативных предпочтений

- Доверие, справедливость, честность и сотрудничество с неопределенным кругом лиц, чужаками и обезличенными организациями (например, правительством)

- Упор на психические состояния, особенно в моральных суждениях

- Слабо выраженная заинтересованность в личной мести, но готовность наказывать третьих лиц

- Сниженный внутригрупповой фаворитизм

- Свобода воли: представление, что люди сами делают свой собственный выбор и этот выбор имеет значение

- Моральный универсализм: представление, что моральные истины существуют таким же образом, как математические законы

- Линейное время и представления о прогрессе

**Перцептивные и когнитивные способности и пред-  
рассудки**

- Аналитическое мышление превалирует над холистическим

- Внимание к переднему плану и центральным действующим лицам
- Эффект владения – преувеличение ценности того, чем обладаешь
- Полнезависимость: отделение объектов от фона
- Чрезмерная уверенность в собственных ценимых способностях

Если вас удивляет, что люди Запада психологически необычны, вы в хорошей компании. Специалисты в области психологии, экономики, а также большинства других наук о поведении также были весьма удивлены, когда экспериментальные данные со всего мира начали обнажать поразительные психологические вариации. До того многие просто предполагали, что могут с уверенностью рассуждать о *человеческих* гормонах, мозге, мотивациях, эмоциях и способах принятия решений, основываясь на данных исследований, проведенных на студентах американских колледжей или на любой другой выборке, состоящей из людей Запада<sup>[85]</sup>.

Несмотря на растущий объем доказательств, многие психологи и экономисты продолжают пребывать в состоянии шока или отрицания, поскольку оказывается, что бóльшая часть содержимого учебников и академических журналов, а также прославленных научно-популярных книг на самом деле рассказывает нам не о *человеческой* психологии, а о культурно-специфической психологии человека Запада. Да-

же сейчас люди Запада по-прежнему составляют более 90 % участников экспериментальных исследований, и это спустя долгое время после того, как данная проблема получила широкую огласку. Тем не менее хорошая новость заключается в том, что в научной среде начинают происходить изменения, поскольку специалисты в нескольких областях прилагают к этому огромные усилия<sup>[86]</sup>.

В заключение вернемся к основным вопросам этой книги:

1. Как мы можем объяснить всемирное психологическое разнообразие, о котором говорилось выше?

2. Почему общества Запада особенно необычны и так часто занимают крайние положения в общемировом спектре особенностей психики и поведения?

3. Какую роль эти психологические различия сыграли в промышленной революции и происходившей последние несколько столетий глобальной экспансии Европы?

Чтобы ответить на эти вопросы, мы рассмотрим, как средневековая Католическая церковь непреднамеренно изменила психологию людей, продвигая специфический набор запретов и предписаний в отношении брака и семьи – запретов и предписаний, которые разбивали кланы и роды Западной Европы с их плотными сетями взаимных связей на мелкие, слабые и разрозненные нуклеарные семьи. Социальные и психологические сдвиги, вызванные этой трансформаци-

ей, стимулировали распространение добровольных объединений, включая гильдии, вольные города и университеты, а также способствовали расширению обезличенных рынков и быстрой урбанизации. Под влиянием этих продолжающихся социальных изменений к эпохе Высокого Средневековья все более характерно западные подходы к мышлению, рассуждению и чувствованию стали причиной появления новых форм права, управления и религии, одновременно с тем повышая темп инноваций и способствуя возникновению западной науки.

Однако прежде, чем перейти к этому главному событию, нам нужно сформировать понимание человеческой природы и эволюции обществ. Какого рода животными мы являемся? Как мы должны думать о роли культуры и культурной эволюции? Что такое институты и откуда они взялись? Как культура, институты и психология взаимодействуют и совместно эволюционируют? Почему родство, брак и ритуалы занимают такое важное место в большинстве человеческих обществ? Как и почему общества масштабируются в сторону увеличения и обретают более сложную структуру и какова роль религии в этом процессе?

## Происхождение культурного вида

*Природа, создавая человека для общественной жизни, одарила его желанием нравиться ближним и опасением оскорбить их. Она побуждает его радоваться их расположению или страдать от их неприязни. Она устроила человека таким образом, чтобы одобрение прочих людей само по себе было для него приятно и лестно, а неодобрение их неприятно и оскорбительно<sup>3</sup>.*

**АДАМ СМИТ. ТЕОРИЯ НРАВСТВЕННЫХ ЧУВСТВ  
(1759)**

Пока они завывали и били его в грудь, Уильям Бакли думал, что они собираются его убить. Однако постепенно он понял, что таким образом эта небольшая группа австралийских охотников-собирателей проявляла свою радость, потому что они приняли его за одного из своих умерших родственников. Его спасители считали, что взрослые люди, возвращающиеся с того света, приходили оттуда светлокожими, как новорожденные дети племени. Этому коллективно-массовому заблуждению способствовало и то, что за несколько дней до того Бакли подобрал копье того самого покойника, которое племя воткнуло в землю у подножия его кургана. Благо-

---

<sup>3</sup> Пер. А. Ф. Грязнова.

даря этой счастливой случайности Бакли фактически напрямую включил себя в сеть их родственных связей. Его неспособность говорить на их языке, физическая слабость и невладение какими-либо полезными навыками воспринимались как негативные побочные эффекты смерти<sup>[87]</sup>.

Несколькими неделями ранее, в конце декабря 1803 г., Бакли и несколько других заключенных сбежали с австралийской каторги и двинулись вдоль дикого побережья Виктории. Вскоре он расстался со своими спутниками, которые в итоге погибли. Бакли тоже оказался на грани смерти, поскольку не знал, как добывать пищу, искать пресную воду или разводить огонь, но его спасли и выходили его новые со-родичи-аборигены.

Группа туземцев, к которой прибился Бакли, и несколько ей подобных вместе образовывали патрилинейный клан, который был одним из примерно двух десятков кланов, составлявших племя ватаурунгов. Окрестные кланы считались владельцами контролируемых ими территорий, где имелись ценные ресурсы вроде богатых моллюсками отмелей, месторождений кварца и участков нереста рыбы. Территория принадлежала совместно всем членам клана, а членство в нем автоматически передавалось по наследству от отца к сыну.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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

# Комментарии

1.

Dehaene, 2009; Dehaene et al., 2010; Dehaene et al., 2015; Szwed et al., 2012; Ventura et al., 2013. Термин «буквозона» (letterbox) взят из Dehaene, 2009.

2.

Неграмотные люди в современном обществе могут все равно обладать небольшим смещением мозговой активности в правое полушарие при обработке лиц (Dehaene et al., 2015). Однако эта предвзятость, вероятно, не возникала у людей, выросших в обществах, где не было письменности, то есть в большинстве обществ на протяжении всей истории человечества. В современных обществах неграмотные тоже приспосабливаются к миру, наполненному записанными словами и буквами, даже если в конечном итоге не овладевают навыком чтения на высоком уровне.

3.

Coltheart, 2014; Dehaene, 2014; Dehaene et al., 2015; Henrich, 2016; Kolinsky et al., 2011; Ventura et al., 2013. Ограниченное географией человеческого мозга, расположение буквозоны лишь незначительно варьирует для таких непохожих систем письма, как те, которые используются для английского, китайского, японского языков и иврита.

#### 4.

Еще один когнитивный навык, которым в большей мере обладают грамотные люди, – это способность различать зеркальные изображения, такие как «{» и «}». Степень развития этой способности зависит от конкретного вида письменности, который освоили люди. Письменности на основе латиницы требуют, чтобы читатели различали боковые зеркальные изображения, такие как d и b или p и q. Эта специфическая для данной системы письма особенность распространяется не только на буквы, но и на другие формы и объекты. Такие читатели могут легко отличать символы, которые не являются буквами («>» и «<»), но они медленнее распознают ситуации, когда два зеркальных изображения на самом деле соответствуют одному и тому же объекту. Этот недостаток выглядит странно, потому что, как и другие приматы, люди от природы склонны игнорировать различия между боковыми зеркальными отражениями; следовательно, большинство древних письменных систем мира не требует различения зеркальных отражений. Изучение алфавитов на основе латыни (используемых во всех западноевропейских языках) заставляет учащихся преодолевать естественную склонность нашей системы внимания (Kolinsky et al., 2011). Подробное обсуждение когнитивного воздействия грамотности см. в Huettig and Mishra, 2014.

**5.**

Неосознаваемый прайминг является предметом дискуссий (Kouider and Dehaene, 2007).

**6.**

Henrich, 2016, Chapter 14.

**7.**

Becker and Woessmann, 2009, 2010; Buringh and Van Zanden, 2009.

**8.**

Данные из Buringh and Van Zanden, 2009.

**9.**

Строго говоря, с теологической точки зрения чистилище существует вне времени, поэтому католикам не следует думать об этом как о «сокращении срока наказания». Однако индульгенции часто освобождали души от определенного срока в чистилище, а более дорогие индульгенции сулили более быстрое освобождение (Dohrn-van Rossum, 1996).

**10.**

Dittmar and Seabold, 2016; McGrath, 2007. В более широком смысле по всей Европе развернулась острая

конкуренция между различными протестантскими сектами и реформирующейся Католической церковью (Pettegree, 2015). Эта конкуренция была наиболее сильной в вольных городах и городах, наделенных хартиями, особенно в тех, где возникло конкурентоспособное печатное дело.

## **11.**

McGrath, 2007. В главе 12 я расскажу о нескольких предшествовавших Реформации религиозных движениях, которые способствовали распространению грамотности для чтения Библии, особенно в Нидерландах, где представители Братства общей жизни вели свою деятельность прямо внутри Церкви (Akçomak, Webbink, and ter Weel, 2016). Это означало, что голландские католики накануне Реформации, вероятно, были относительно грамотными по сравнению с другими популяциями.

## **12.**

Becker and Woessmann, 2009.

## **13.**

Becker and Woessmann, 2009, 2010; McGrath, 2007.

## **14.**

К сожалению, в данных переписи 1816 г. отсутствует конкретная информация о грамотности, поэтому проверить

эти результаты невозможно (Becker and Woessmann, 2010).

**15.**

Связь между протестантизмом и грамотностью внутри Пруссии XIX в. более убедительна, чем аналогичные корреляции для разных стран, потому что между странами существует гораздо больше различий (например, в истории, институтах, культуре и климате), которые могут объяснять эту взаимосвязь. Пруссия была сравнительно однородной.

**16.**

Обычно используемый в экономике, этот статистический прием называется «методом инструментальных переменных» (Becker and Woessmann, 2009). См. Cantoni (2012) о центральной роли Виттенберга в распространении протестантизма и Dittmar and Seabold (2016) о важности печатного дела и значимости Майнца.

**17.**

Becker and Woessmann, 2009.

**18.**

Интересно, что «дополнительная грамотность», вызванная протестантизмом, объясняет более высокие доходы и меньшую зависимость от сельского хозяйства, которые все чаще можно было наблюдать в протестантских округах после

начала промышленной революции (Becker and Woessmann, 2009).

**19.**

Boppart, Falkinger, and Grossmann, 2014. Исследования Китая см. в Bai and Kung, 2015; Chen, Wang, and Yan, 2014.

**20.**

Becker, Hornung, and Woessmann, 2011; Becker and Woessmann, 2009; Boppart et al., 2014. Многие люди предполагают, что развитие печатной техники Гутенберга должно было сыграть роль в распространении грамотности. Это верно, печатный станок действительно стал катализатором распространения грамотности и протестантизма в Европе (Cantoni, 2012; Dittmar and Seabold, 2016; Pettegree, 2015; Rubin, 2014). Однако он не являлся сильным катализатором грамотности за пределами Европы. После появления европейских типографий в неевропейских городах по всему миру уровень грамотности там не начал расти. Повсеместная грамотность также никогда не была достигнута в Китае и Корее, которые ранее создавали собственные печатные станки и развивали издательское дело (Briggs and Burke, 2009). Эти сравнения показывают, что первоначально дешевые печатные книги не порождали новых читателей. Вместо этого многочисленные мотивированные читатели

создали неудовлетворенный спрос на дешевые книги и брошюры. Без протестантизма, который создавал спрос, у типографий было бы мало клиентов. Что характерно, двумя книгами, которые чаще других печатались на новых станках Гутенберга, были, конечно же, Библия, которая остается самой печатаемой книгой всех времен, и трактат Фомы Кемпийского «О подражании Христу», посвященный учению о благочестивой жизни. Наконец, за 1500 лет до Мартина Лютера, новые религиозные предписания евреев, принятые после разрушения Второго Храма, привели к широкому распространению грамотности среди мужчин и в конечном итоге к принятию городского образа жизни. Здесь, как и в случае с протестантами, грамотность подстегивали необычные религиозные представления о необходимости для всех мужчин читать Тору, хотя в этом случае не было никакого влияния печатного станка (Botticini and Eckstein, 2005, 2007, 2012).

## 21.

Gallego and Woodberry, 2010; Nunn, 2014. В первой половине XX в. в Африке более 90 % формального школьного образования обеспечивали христианские миссионеры. В 1940-х гг., накануне деколонизации, 97 % учащихся в Нигерии и Гане посещали миссионерские школы. Анализ, проведенный Гальего и Вудберри, включает статистический учет плотности населения, степени верховенства права

и географической близости к океанам, рекам и столицам государств. Интересно, что исследователи давно отметили, что в бывших британских колониях в Африке уровень грамотности выше, чем в других африканских колониях. Однако «британское преимущество» исчезает, если принять во внимание последствия конкуренции между протестантами и католиками. Нанн (2014) приходит к аналогичным выводам, а также учитывает влияние первопроходцев, железных дорог, пригодности для сельского хозяйства и интенсивности работорговли. Анализ Нанна показывает, что влияние ранних миссионеров распространяется как на целые этнические группы, так и на отдельные общины. Этническая группа в три раза важнее местной общины в вопросе распространения миссионерского влияния на образование. Об аналогичной работе в Китае и Индии см. Bai and Kung, 2015; Chen et al., 2014; Mantovanelli, 2014.

## 22.

Нанн (2014) приводит доказательства того, что влияние протестантских миссионеров, в отличие от их католических коллег, осуществляется через передачу религиозных ценностей, связанных с образованием.

## 23.

Becker and Woessmann, 2008. Эти факты указывают на то,

что протестантизм, по сравнению с католицизмом, привел в школу больше девочек. Влияние протестантизма было относительно небольшим, лишь на 3–5 % увеличив долю девочек, посещающих школу. Но в данном контексте это впечатляет, поскольку к 1816 г. девушки уже составляли почти половину всех прусских учащихся (47 %). Об исследованиях в Индии и Африке см. Mantovanelli, 2014; Nunn, 2014. Об этих эффектах можно судить и по-другому. В Южной Америке иезуитские миссии среди гуарани повысили грамотность всех, но иезуиты оказали особенно большое влияние на распространение грамотности среди женщин (Caicedo, 2017).

**24.**

Becker, Pfaff, and Rubin, 2016.

**25.**

Becker et al., 2016; C. Young, 2009. Обратите внимание, что один анализ, использующий урбанизацию как меру экономического роста, показывает, что (1) до XIX в. протестантизм по сравнению с католицизмом не стимулировал рост городов в Священной Римской империи и (2) влияние протестантизма на грамотность имело место преимущественно за пределами городов (Cantoni, 2015). Однако тут важно, что в доиндустриальном мире большинство людей проживало в сельской местности.

В городских районах потенциальные положительные эффекты протестантизма могли быть смягчены Контрреформацией и действиями монашеских орденов вроде иезуитов. О влиянии грамотности и связанных с ней когнитивных навыков на экономический рост после 1800 г. см. Cantoni, 2015; Ha-nushek and Woessmann, 2012.

**26.**

Becker et al., 2016. Эти результаты относятся к гипотезе Вебера (1958) относительно протестантизма и капитализма. В самом широком плане множество исследований за последнее десятилетие убедительно свидетельствуют, что Вебер был на правильном пути, хотя он, похоже, недооценил важность грамотности и социальных сетей, при этом придавая чрезмерное значение «трудовой этике» – см. главу 12.

**27.**

McGrath, 2007.

**28.**

Henrich, 2016.

**29.**

Если бы для государственных служащих существовала необходимость быть грамотным по практическим

соображениям, то повышенный уровень грамотности увеличил бы долю населения, которая могла бы поступить на государственную службу.

**30.**

Henrich, Heine, and Norenzayan, 2010a, 2010b.

**31.**

Также возможно, что высокий уровень грамотности в сочетании с популярностью дешевых романов (благодаря печатному станку) мог сделать растущее число читателей более способными чувствовать боль других – то есть более эмпатичными. Идея состоит в том, что, читая художественную литературу, люди получают возможность практиковаться, ставя себя на место других и видя мир с иной точки зрения. В соответствии с этим несколько исследований в обществах Запада показывают, что люди, которые читают больше художественной литературы, как правило, более сострадательны и лучше чувствуют эмоции других (Mar, Oatley, and Peterson, 2009; Mar and Rain, 2015; Mar et al., 2006). Однако остается вопрос, действительно ли чтение художественной литературы увеличивает эмпатию (Bal and Veltkamp, 2013; Kidd, Castano, 2013; Panero et al., 2016) – возможно, более эмпатичные люди скорее склонны к чтению художественной литературы. Установление этой причинно-следственной

связи важно, поскольку более сильная склонность к состраданию связана с большей лояльностью обществу, более развитой благотворительностью и меньшим уровнем насилия. Растущее сочувствие, возможно вызванное повышением уровня грамотности и обилием книг, может помочь объяснить резкое снижение уровня насилия, наблюдаемое в Англии и Европе с XVI в. (Clark, 2007a; Pinker, 2011). Это правдоподобно, учитывая исследования, показывающие, что эмпатию можно повысить с помощью тренировок (van Berkhout and Malouff, 2016).

**32.**

Acemoglu and Robinson, 2012; Clark, 2007a; Diamond, 1997; Hibbs and Olsson, 2004; Landes, 1998; Mokyr, 2002; Morris, 2010.

**33.**

Ma and Schoeneman, 1997.

**34.**

Altrocchi and Altrocchi, 1995; Ma and Schoeneman, 1997. Величина «Личные качества, способности и устремления» на рис. 1.1А объединяет предложенные Ма и Шенеманом переменные «личные качества» и «самооценка». Величина «Роли и отношения» на рис. 1.1Б охватывает несколько более широкий диапазон возможных ответов, чем величина

«Роли и отношения» на рис. 1.1А.

**35.**

Heine, 2016; Henrich, Heine, and Norenzayan, 2010a. Когда вы думаете об этих видах самоидентификации (например, об ответах на вопросы «Я – \_\_\_\_\_» или «Кто я?»), распространенной ошибкой является предположение, что концентрация внимания на личных качествах, достижениях и интересах противоречит членству в группе или социальности (Yuki and Takemura, 2014). Это не так. Ключевое различие связано с характером отношений между людьми и их группами. Масаи, самбуру и жители островов Кука встроены в сложные комплексы существующих поколений семейных структур, которые включают широкий спектр социальных норм, наделяющих каждого человека обширным набором обязательств и привилегий по отношению к другим членам группы. Напротив, типичные представители обществ Запада пребывают в поиске и добровольно присоединяются к группам незнакомцев, которые разделяют их личные интересы, цели, принципы и устремления. Осознание того, что человек является членом одной из этих групп, будь то каякеры или республиканцы, говорит об интересах и ценностях этого человека. Часто членство в группах больше связано с принципами или деятельностью, чем с конкретными взаимоотношениями внутри групп. Это особенно актуально

при изменении характера членства в добровольных группах. Когда я говорю «Я – ученый», мой ответ, надо полагать, не заставляет вас думать обо мне и всех моих приятелях-ученых, что мы вместе проводим время или помогаем друг другу, когда получаем увечья; вместо этого (я надеюсь!) этот ответ выражает мою приверженность идее понимания мира посредством открытого исследования, основанного на разуме и доказательствах. Это группа, но в действительности это все про меня.

### 36.

Спектр, который я описываю, часто рассматривают как переход от индивидуализма к коллективизму (Hofstede, 2003; Tonnies, 2011; Triandis, 1994, 1995). Занимательная дискуссия на эту тему доступна в заметке Дэна Хрушки по адресу [evolution-institute.org/article/infections-institutions-and-life-histories-searching-for-the-origins-of-ind](http://evolution-institute.org/article/infections-institutions-and-life-histories-searching-for-the-origins-of-ind). Обратите внимание, что я избегаю здесь термина «коллективизм», потому что он несет слишком сложную семантическую нагрузку.

### 37.

Heine, 2016; Hofstede, 2003; Triandis, 1989, 1994, 1995.

### 38.

Конечно, институты, создающие миры строго регулируемых

отношений, сильно различаются, как и психология людей в этих обществах. Например, многие люди в Китае сильно ориентированы на достижения, хотя этот тип мотивации, кажется, возникает там из желания соответствовать ожиданиям своей семьи, а не из внутренних стандартов. Тем не менее эта ориентация на достижения делает Китай менее похожим на многие традиционные сообщества и, по крайней мере внешне, более похожим на общества Запада. Точно так же традиционные общинные институты, основанные на родстве, в Японии, похоже, влились в социальные, политические и экономические государственные институты Запада, заимствованные из Европы и США после реставрации Мэйдзи в конце XIX в. и повторно – после Второй мировой войны. Этот институциональный синтез создал в Японии уникальную социальную психологию, отличную не только от обществ Запада, но и от популяций в Южной Корее и Китае, с которыми ее часто ошибочно объединяют с точки зрения психологии (Hamilton and Sanders, 1992; Herrmann-Pillath, 2010).

### 39.

Подбирая себе отношения в индивидуалистическом мире, люди склонны (1) подчеркивать свои личные качества, в то же время (2) оставаясь максимально последовательными в различных социальных контекстах, чтобы наилучшим

образом продемонстрировать, насколько глубоки их «особые» черты. Что воспринимается как относительно постоянное в людях, так это их черты, а не их отношения, поскольку соседи, работодатели и друзья могут со временем меняться. Различие между «внутри группы» и «вне группы» здесь принципиально иное, потому что оно обычно не отделяет унаследованную сеть межличностных отношений от всех остальных. Вместо этого внутригрупповые связи часто основаны на социальных категориях, которые, как считается, определяют основные индивидуальные черты, начиная от принципов и убеждений и заканчивая предпочтениями и интересами (например, «либералы» или «католики»). В этом мире люди меняют религии, политические партии, имена, страны, города, спортивные команды, пол и супругов.

**40.**

Есть и другие важные аспекты общемирового психологического разнообразия (Gelfand et al., 2011; Hofstede, 2003; Triandis, 1994).

**41.**

Hofstede, 2003.

**42.**

Acemoglu, Akcigit, and Celik, 2013; Gorodnichenko

and Roland, 2011; Talhelm et al., 2014).

**43.**

Hruschka et al., 2014; Hruschka and Henrich, 2013a, 2013b.

**44.**

Некоторые критики проигнорируют эти моменты и сделают вид, что я их не упомянул.

**45.**

Campbell et al., 1996; Church et al., 2006; English and Chen, 2011; Heine, 2016; Heine and Buchtel, 2009; Kanagawa, Cross, and Markus, 2001. К сожалению, слишком большая часть этих исследований сосредоточена на студентах из Восточной Азии и США.

**46.**

Suh, 2002.

**47.**

Campbell et al., 1996; Diener and Diener, 1995; Falk et al., 2009; Heine and Buchtel, 2009; Heine and Lehman, 1999. Эти сведения ограничены, потому что (1) психологи в основном изучают людей Запада и (2), когда они изучают кого-то еще, это в основном студенты из Восточной Азии. См. Ethan Watters (2010) для ознакомления с обсуждением

клинической психологии и психиатрии с межкультурной точки зрения.

**48.**

Foster, 1967; Heine, 2016; McNeill, 1991; Nisbett, 2003. Процесс психологической адаптации к социальным мотивациям этих разных миров можно увидеть прямо в мозге. Например, недавняя работа в области нейробиологии показывает, что люди, считающие себя независимыми агентами, имеют более крупную орбитальную лобную кору, чем те, кто видит себя взаимозависимыми узлами социальной сети (Kitayama et al., 2017).

**49.**

Wallbott and Scherer, 1995. Этот результат основан на классификации описанных переживаний, а не на использовании эмоциональных ярлыков, предложенных участниками. Люди Запада, особенно американцы, как известно, очень плохо понимают разницу между виной и стыдом (Fessler, 2004).

**50.**

Fessler, 2004; Martens, Tracy, and Shariff, 2012; Sznycer et al., 2016, 2018; Tracy and Matsumoto, 2008; Wallbott and Scherer, 1995; Wong and Tsai, 2007.

**51.**

Benedict, 1946; Elison, 2005; Fessler, 2007; Levy, 1973; Scheff, 1988; Tracy and Matsumoto, 2008; Vaish, Carpenter, and Tomasello, 2011; Wong and Tsai, 2007.

**52.**

В обществах со строгим классовым разделением или кастами те, кто принадлежат к нижнему краю социального спектра, могут испытывать стыд просто из-за того, что находятся рядом с теми, кто выше их по статусу, потому что последние смотрят на них свысока.

**53.**

Точно так же типичные представители обществ Запада могут чувствовать себя виноватыми из-за то, что не помогли подруге с переездом или не навещали ее в больнице, и эта вина может побудить их пойти на сближение с подругой, чтобы восстановить и сохранить отношения. Однако немногие из этих форм поведения регулируются обязательными социальными нормами, за выполнением которых внимательно следят сплоченные сообщества.

**54.**

Milgram, 1963. Если бы академическая дисциплина психологии была придумана где-то еще – скажем, в Гонконге или на Фиджи, – я подозреваю, что «конформность»

казалась бы очевидным и, следовательно, неинтересным явлением.

**55.**

Asch, 1956; Bond and Smith, 1996. Величина показателя конформности на рисунке отражает разницу в среднем количестве ошибок, сделанных экспериментальной и контрольной группами, в величинах стандартного отклонения. Таким образом, показатель 1 означает, что средний результат экспериментальной группы на одно стандартное отклонение выше среднего результата контрольной группы.

**56.**

Бонд и Смит (1996) провели обширный анализ, используя полный набор данных (в то время как я сгруппировал для построения графика все страны Запада). Они показали, что с конформностью коррелирует не только показатель индивидуализма по Хофстеде, но также и два других показателя индивидуализма (Schwartz and Bilsky, 1990; Trompenaars and Hampden-Turner, 1998).

**57.**

Bond and Smith, 1996. Спасибо Дэмиану Мюррею за предоставленные данные.

**58.**

Чтобы увидеть, как конформность влияет на реальную жизнь, рассмотрим в качестве примера леворукость. В обществах Запада сегодня являются левшами 10–16 % взрослых людей. За пределами обществ Запада, от Азии до Африки, доля левшей обычно составляет менее 6 %, а иногда – менее 1 %. В Китае этот показатель составляет 0,23 %, а среди традиционных зулусских общин в Африке он близок к нулю (Coren, 1992; Kushner, 2013; Laland, 2008; Schaller and Murray, 2008).

**59.**

По материалам Dohmen et al. (2015). Спасибо Анке Беккер и авторам за предоставление мне этих данных перед публикацией.

**60.**

Dohmen et al., 2015. Их показатель терпеливости сочетает в себе экспериментальную оценку дисконтирования будущего с результатами опроса о готовности отказаться от моментальной выгоды ради будущего. Опросник был проверен на предмет его способности предсказывать фактические результаты экспериментов с реальными деньгами (Falk et al., 2016). Примечательно, что денежные суммы, использованные в этих экспериментах, соответствовали паритету покупательной

способности на уровне страны.

## **61.**

Страны, где показатель терпеливости в среднем выше, также испытывали более быстрый экономический рост, как в краткосрочной перспективе после Второй мировой войны, так и в долгосрочной перспективе после ускорения экономического развития начиная с 1820 г. Эта корреляция сохраняется и после статистического учета широкого круга других факторов, включая географическую широту, количество осадков, температуру, европейскую колонизацию и обобщенное доверие (подробнее о доверии ниже).

## **62.**

Эти показатели также связаны с исполнительной функцией мозга (Casey et al., 2011; A. Diamond, 2012; A. Diamond, Lee, 2011; A. Diamond, Ling, 2016; Duckworth and Kern, 2011; Mischel, Shoda, and Rodriguez, 1989; Mischel et al., 2011; Strömbäck, 2017).

## **63.**

Chabris et al., 2008; Dohmen et al., 2015; Duckworth and Seligman, 2005; Falk et al., 2016; Kirby et al., 2002; Mischel et al., 1989; Moffitt et al., 2011. Если взять, например, восьмиклассников, то чем меньше они дисконтировали

будущее (то есть чем чаще выбирали будущее вознаграждение, вариант Б) осенью учебного года, тем выше были их оценки и результаты тестов на успеваемость в конце этого года. На самом деле, хотя и то и другое имеет значение, терпение было более важным, чем IQ в прогнозировании учебных достижений. Примечательно, что вышедшая недавно работа подтвердила способность зефирного теста предсказывать будущие учебные достижения (Watts, Duncan, and Quan, 2018). Однако эта работа, похоже, ставит под сомнение собственные результаты, добавляя широкий спектр контрольных переменных. Эти контроли охватывают многие сферы, с помощью которых культура формирует терпеливость у людей, в том числе социальный контекст, в котором находится ребенок, домашнюю среду и уровень терпеливости у родителей участников. Короче говоря, ослабить взаимосвязь между уровнем терпеливости и будущей успеваемостью легко: в первую очередь статистически учтя все факторы, которые изначально создают различия в терпеливости.

**64.**

Fisman and Miguel, 2007. Интересно, что дипломаты из стран, получающих больше всего помощи от США, как правило, реже получали штрафы. Индекс коррупции, используемый в этой статье, объединяет все основные международные индексы коррупции.

**65.**

При анализе поведения отдельных лиц, а не целых делегаций выяснилось, что до того, как это начали пресекать, дипломаты получали штрафы за парковку тем чаще, чем они дольше работали при ООН. В отсутствие угрозы наказания личный интерес постепенно разъедал культурные стандарты, которые были свойственны им изначально, особенно если они прибывали из менее коррумпированных стран. Сходным образом принятые в 2002 г. меры полиции Нью-Йорка резко изменили ситуацию, но были особенно эффективны в отношении дипломатов из менее коррумпированных стран.

**66.**

Gachter and Schulz, 2016. Нет причин ожидать, что разница в доходах или размер ставки повлияют на эти выводы – см. Gachter and Schulz (2016). Примечательно, что в разных странах использовались суммы денег, отражающие паритет покупательной способности.

**67.**

По материалам Gachter and Schulz (2016).

**68.**

Trompenaars and Hampden-Turner, 1998.

**69.**

Trompenaars and Hampden-Turner, 1998. Спасибо Дэну Хрушке за данные (Hruschka and Henrich, 2013b).

**70.**

Algan and Cahuc, 2010, 2013.

**71.**

Эта карта объединяет данные из Algan and Cahuc (2013), Всемирного исследования ценностей (Inglehart et al., 2014) и «Афробарометра» ([www.afrobarometer.org](http://www.afrobarometer.org)).

**72.**

Johnson and Mislin, 2012. Еще одно общемировое исследование, устанавливающее эту взаимосвязь, см. Fehr et al. (2002). О работе, связывающей ВВД с лабораторными экономическими экспериментами по измерению готовности к сотрудничеству и чувства справедливости, см. Francois, Fujiwara, and van Ypersele, 2011; Herrmann, Ilioni, and Gächter, 2008; Peysakhovich and Rand, 2016.

**73.**

Впечатляющие уровни обобщенного доверия в Китае (см. рис. 1.7) отражают, по крайней мере частично, мощный

набор институтов со строго регулируемыми отношениями, а не обобщенную просоциальность людей Запада. Мы можем уловить эту разницу, посмотрев на исследования доверия среди американских и китайских менеджеров, посещающих бизнес-школы (Chua, Ingram, and Morris, 2008; Chua, Morris, and Ingram, 2009, 2010; Peng, 2004). В отличие от своих американских коллег, китайские менеджеры развивали доверительные профессиональные отношения преимущественно с теми, кто был встроен в их более широкие социальные сети и связан с ними множеством уз. Эти важные деловые отношения, которые создают основу для доверия в коммерческих сделках, также являются глубоко личными отношениями. Более того, экономическая зависимость между деловыми партнерами подразумевает наличие личных отношений, и часто эта связь имитирует семейные отношения, такие как отношения между братьями или отцом и сыновьями. В мандаринском диалекте китайского языка есть даже специальное слово для обозначения этой системы личных деловых отношений: гуаньси. Неудивительно, что китайцы обычно чаще вовлекают родственников в свою профессиональную деятельность. Напротив, когда американские менеджеры связаны с близкими тех или иных своих коллег, это не влияет на уровень их доверия к этим коллегам. То есть избыток социальных связей с конкретным коллегой не заставляет американцев больше доверять этому коллеге.

Точно так же экономическая зависимость от делового партнера делает личные отношения между американцами менее вероятными, а не более вероятными, как в Китае. Дружба людей Запада должна быть «чистой» и в идеале свободной от таких «непростых» зависимостей. Подобные исследования показывают, что китайский бизнес и коммерция, несмотря на принятие формальных структур и внешних атрибутов западного делового стиля, по-прежнему основаны на регулируемых межличностных связях и управляются ими. Имея это в виду, мы можем вернуться к результатам общемирового анкетирования и посмотреть ответы на другие вопросы, связанные с доверием. В Китае только 11 % опрошенных жителей ответили утвердительно на вопрос: «Доверяете ли вы людям, с которыми встречаетесь впервые?» Между тем в США, Великобритании, Франции и Германии «да» сказали от одной трети до половины. Точно так же только 9 % китайцев заявили, что доверяют человеку другой национальности. Напротив, 52 % немцев заявили, что доверяют такому человеку, а в США и Австралии их число увеличилось до более чем 65 % (Greif and Tabellini, 2010). Ключом к доверию в Китае является построение межличностных отношений в компактных сообществах, которые неформально создают экономическую и социальную взаимозависимость.

**74.**

Thoni, 2017.

**75.**

Alesina and Giuliano, 2010, 2013; Algan and Cahuc, 2010, 2013; Falk et al., 2018; Herrmann et al., 2008; Hruschka and Henrich, 2013b.

**76.**

Barrett et al., 2016.

**77.**

Данный результат не свидетельствует об отсутствии способности делать выводы о психических состояниях или намерениях других. На островах Ясава мы с коллегами на протяжении многих лет провели множество экспериментов на оценку способностей к ментализации – размышлениям об убеждениях, намерениях и мотивах других (McNamara et al., 2019a, 2019b). Оказывается, коренные жители обладают хорошими навыками ментализации и в их языке есть достаточный словарный запас для обсуждения психических состояний. Тем не менее они не склонны открыто обсуждать психические состояния других людей и, как показывает этот эксперимент, часто не учитывают их при вынесении моральных суждений о чужаках. Они сосредоточены

на результатах и последствиях, а не на предполагаемых психических состояниях. Интересно, что в предложенном нами сценарии отравления – когда действующее лицо намеренно или случайно выливает что-то ядовитое в источник воды своей деревни, отравив своего соседа и почти убив его, – и пастухи химба в Намибии, и охотники-собиратели хадза в Танзании, наряду с аборигенами островов Ясава, игнорировали намерения этого человека при вынесении моральных суждений.

**78.**

Hamilton and Sanders, 1992; Robbins, Shepard, and Rochat, 2017. В дополнение к этому недавняя работа в области культурной нейробиологии, сравнивающая японских и американских детей, демонстрирует, как предположения о психическом состоянии других обеспечиваются в этих группах довольно разными типами нейронной активности (Kobayashi, Glover, and Temple, 2007).

**79.**

Curtin et al., 2019; Gluckman, 1972a, 1972b.

**80.**

Об исследовании среди мапуче см. Faron, 1968; Henrich and Smith, 2004; Stuchlik, 1976.

**81.**

Miyamoto, Nisbett, and Masuda, 2006; Nisbett, 2003; Nisbett et al., 2001.

**82.**

Веб-сайт [yourmorals.org](http://yourmorals.org), где люди проходят психологические тесты для развлечения, скорее всего, не привлекает случайную или хотя бы репрезентативную выборку людей из какой-либо страны. Эта проблема была частично решена с помощью компиляции других наборов данных, основанных как на тройственном выборе, так и на других заданиях. Среди студентов наиболее склонными к холистическому мышлению были арабы с Ближнего Востока, потом шли участники из Китая и Восточной Европы (Varnum et al., 2008) и, наконец, британцы и американцы. Спасибо Аре Норензаяну за предоставленные мне данные об арабских уроженцах Ближнего Востока. Как и в случае с доверием, северные итальянцы более склонны к аналитическому мышлению, чем южные итальянцы (Knight and Nisbett, 2007).

**83.**

Спасибо Томасу Тальхельму за эти данные с [yourmorals.org](http://yourmorals.org) (Tal-helm, Graham, and Haidt, 1999).

**84.**

Chua, Boland, and Nisbett, 2005; Goh and Park, 2009; Goh et al., 2007; Goh et al., 2010; Masuda and Nisbett, 2001; Masuda et al., 2008; Miyamoto et al., 2006. Исследователи в области культурной нейробиологии, давая подобные задания тройственного выбора участникам эксперимента, лежащим в работающем МРТ-сканере, выявили в мозге жителей Восточной Азии и евроамериканцев различные подходы к стратегиям исполнительного контроля (Gutchess et al., 2010).

**85.**

Falk et al., 2009; Heine, 2016; Nisbett, 2003.

**86.**

Falk et al., 2018; Henrich, Heine, and Norenzayan, 2010a, 2010b; Nielsen et al., 2017; Rad et al., 2018.

**87.**

Barwick, 1984; Flannery, 2002; Gat, 2015; Morgan, 1852; Smyth, 1878. Я опираюсь на рассказы Бакли в изложении как Моргана, так и Лангхорна. Я также дополнил эти сведения информацией, взятой из работ Фланнери, Барвика, Гата и Смита, посвященных региону и его жителям.