

КУЛЬТУРА И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ: ИССЛЕДОВАНИЕ КУЛЬТУРНЫХ РАЗЛИЧИЙ В ОНЛАЙН-ПРОЦЕССАХ ПРИНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ВОСТОЧНОЙ АЗИИ И СЕВЕРНОЙ АМЕРИКЕ

Тулкинова Азиза и Валиева Вазира

*Студенты 3-курса Ташкентского Государственного
Экономического университета*

*Направление: Мировая экономика и международные
экономические отношения*

Abstract : Исследования в области межкультурной психологии показывают, что жители Восточной Азии придерживаются целостного стиля мышления, тогда как жители Северной Америки придерживаются аналитического стиля мышления. В настоящем исследовании рассматривается влияние стилей культурного мышления на онлайн-процессы принятия решений китайцами из Гонконга и европейскими канадцами с временными ограничениями и без них. Мы исследовали онлайн-процессы принятия решений с точки зрения (1) скорости поиска информации, (2) количества используемой информации и (3) типа используемой информации. Результаты показывают, что без временных ограничений гонконгские китайцы по сравнению с европейскими канадцами тратили меньше времени на принятие решений и более эффективно анализировали информацию, а гонконгские китайцы обращали внимание как на важную, так и на менее важную информацию, тогда как европейские канадцы выборочно сосредотачивались на важной информации. Культурных различий в количестве используемой информации обнаружено не было. В условиях нехватки времени все культурные вариации исчезли. Обсуждается динамика культурных различий и сходства в принятии решений.

Abstract : According to research in cross-cultural psychology, individuals from East Asian cultures, such as Hong Kong Chinese, tend to have a holistic thinking style, while individuals from North American cultures, such as European Canadians, tend to have an analytic thinking style. This study focuses on how cultural thinking styles influence the online decision-making processes of Hong Kong Chinese and European Canadians, both with and without time constraints. The researchers examined three aspects of online decision making: the speed of information search, the quantity of information used, and the type of information used. The results indicate that, when not under time constraints, Hong Kong Chinese made decisions more quickly and efficiently than European Canadians. Hong Kong Chinese also paid attention to both important and less important information, whereas European Canadians focused only

on important information. However, there were no cultural differences in the quantity of information used. When participants were placed under time constraints, all cultural variations disappeared. The study concludes by discussing the dynamics of cultural differences and similarities in decision-making.

Ключевые слова: аналитический и холистический стили мышления, культурное различие, культурное сходство, принятие решений, поиск информации.

Введение

В повседневной жизни люди должны регулярно принимать решения; некоторые из них являются простыми решениями, например, что съесть на ужин, а некоторые меняют жизнь, например, какую карьеру выбрать или на ком жениться. Усложняя эти решения, ситуационные ограничения часто окружают и омрачают характер решений. Например, то, как мы просматриваем и выбираем квартиру, может сильно отличаться, когда мы являемся единственным человеком, который смотрит на квартиру (без ограничений по времени), по сравнению с тем, когда другие люди также смотрят на квартиру и могут лишить нас выбора в любое время. (ограничение времени). Кроме того, культурный фон может играть важную роль в том, как мы принимаем решения, поскольку различные культурные мировоззрения иногда меняют характер решений и процессы, связанные с принятием этих решений. Текущее исследование направлено на изучение процессов принятия решений в Восточной Азии и Северной Америке, выяснение культурных сходств и различий в онлайн-процессах (как люди принимают решения) принятия решений в ситуациях, когда временные ограничения очевидны.

Культура и стили мышления

Преыдушие исследования подтвердили существование разных стилей мышления у выходцев из Восточной Азии и Северной Америки (например, Nisbett, 2003; Nisbett & Masuda, 2003; Nisbett, Peng, Choi & Norenzayan, 2001; обзор см. в Ishii, 2013). В то время как выходцы из Восточной Азии (то есть японцы, китайцы, корейцы и т. д.) склонны к целостному подходу: внимание ко всем элементам в поле, меньшее использование формальной логики и строгих категорий и демонстрация «диалектики» (противоречивой, изменяющейся и целостной) (Spencer-Rodger, Boucher, Mori, Peng, & Wang, 2009), североамериканцы (т. более последовательные, сфокусированные модели рассуждений (Nisbett et al., 2001). Многочисленные исследования показали, что эти дифференциальные стили мышления влияют на психологические процессы, включая атрибуцию (например, Chiu, Morris, Hong & Menon, 2000; Choi & Nisbett, 1998), категоризацию (например, Ji, Zhang & Nisbett, 2004), рассуждение

(например, Buchtel). & Norenzayan, 2008; Norenzayan, Smith, Kim & Nisbett, 2002) и внимание (например, Chua, Boland & Nisbett, 2005; Masuda, Gonzalez, Kwan & Nisbett, 2008; Masuda & Nisbett, 2001; Miyamoto, Nisbett & Masuda, 2006).

Культура и принятие решений

Данные также показывают, что культура влияет на наши психологические процессы в сфере принятия решений, показывая явные культурные различия в окончательных решениях, принимаемых для культур Восточной Азии и Северной Америки (например, Briley, Morris & Simonson, 2000; Ji, Zhang & Guo, 2008; Lindridge). & Dibb, 2003; Maddux & Yuki, 2006; Tse, Lee, Vertinsky & Wehrung, 1988). Расширяя эти выводы, недавние исследователи также начали исследовать, как культурно-специфические стили мышления влияют на процессы принятия решений выходцами из Восточной Азии и Северной Америки (например, Choi, Dalal, Kim Prieto & Park, 2003; Chu & Spires, 2008). Мы утверждаем, что для того, чтобы по-настоящему понять различия в принятии решений в этих двух культурах, исследованиям необходимо дополнительно изучить онлайн-процессы, связанные с их решениями. Основываясь на предыдущем кросс-культурном исследовании, мы определили три важных компонента онлайн-процессов принятия решений: (1) скорость поиска информации, (2) количество используемой информации и (3) тип используемой информации.

Скорость поиска информации. Простые исследования показывают, что жители Восточной Азии постоянно подвергаются воздействию богатых информацией культурных продуктов (например, Masuda et al., 2008; Senzaki, Masuda, & Ishii, 2014; Wang, Masuda, Ito & Rashid, 2012) и окружающей среды (Miyamoto et al., 2006), по сравнению с жителями Северной Америки. Результаты также свидетельствуют о том, что жители Восточной Азии развили способность анализировать сложную информацию с большой скоростью (например, Wang et al., 2012): скорость поиска информации для фиктивных веб-страниц была выше для жителей Восточной Азии, чем для жителей Северной Америки, даже когда веб-страницы были информационными. Эти результаты показывают, что хроническое воздействие богатой информацией восточноазиатской культурной среды приводит к тому, что жители Восточной Азии развивают культурно приемлемые когнитивные навыки, необходимые для быстрой и эффективной обработки информации. Расширяя эти результаты, мы ожидали, что культурные различия в скорости поиска информации будут наблюдаться в контексте принятия решений, при этом выходцы из Восточной Азии принимают решения быстрее, чем их североамериканские коллеги. Кроме того, мы ожидали обнаружить, что выходцы из Восточной Азии также продемонстрируют эффективность поиска информации в процессе принятия

решений, анализируя аналогичные объемы информации быстрее, чем канадцы европейского происхождения.

Количество используемой информации. Кросс-культурные исследования суждений и принятия решений также показывают, что жители Восточной Азии чаще, чем жители Северной Америки, получают доступ к большому количеству информации, прежде чем принимать решения (например, Choi et al., 2003; Ji et al., 2008; Spina et al., 2010).). Например, исследуя, как принимаются финансовые решения для китайских и европейских канадцев, Ji et al. (2008) продемонстрировали, что китайцы учитывают больше информации при принятии решений на фондовом рынке, как прошлых, так и недавних, тогда как европейские канадцы выборочно сосредотачиваются на свежей информации. Choi et al и др. (2003) продемонстрировали аналогичные результаты, рассматривая информацию, учитываемую для определения мотива гипотетического дела об убийстве, и обнаружили, что корейцы склонны учитывать больше доступной информации по сравнению с американцами. Spina et al. (2010) также показали, что при поиске причин данного явления жители Восточной Азии, как правило, обдумывают больше информации, рассматривая потенциальные связи с несколькими предшествующими причинами, тогда как жители Северной Америки, как правило, сосредотачиваются на нескольких причинах. Мы ожидали, что жители Восточной Азии продемонстрируют аналогичные процессы в своих онлайн-процессах принятия решений, ища больший объем информации, чем жители Северной Америки, для принятия своих решений.

Тип используемой информации. В дополнение к этим выводам предыдущие межкультурные исследования внимания показали, что жители Восточной Азии склонны направлять свое внимание как на значимые объекты переднего плана, так и на фоновую информацию, тогда как жители Северной Америки в основном сосредотачиваются на значимых объектах переднего плана (например, Masuda & Nisbett, 2001). Интересно, что Choi et al. (2003) показали, что это смещение внимания распространяется на область принятия решений в их исследовании мотивов убийства, обнаружив, что корейцы склонны рассматривать больше информации, как относящейся к делу, так и нет, тогда как американцы выборочно сосредотачиваются только на наиболее важных фрагментах информации. Эти результаты показывают, что восточноазиатский и североамериканский стили внимания приводят к тому, что две группы по-разному относятся к информации. Мы ожидали, что такие культурно-специфические стили внимания также будут демонстрироваться в их онлайн-процессах принятия решений, при этом выходцы из Восточной Азии обращают внимание как на информацию, которую они считают важной, так и на менее

важную, а жители Северной Америки сосредотачиваются на информации, которую считают важной.

Ситуационные ограничения и культура

Чтобы лучше понять динамику культурного влияния, также важно исследовать влияние ситуационных ограничений. Фактически, многие межкультурные исследования показывают, что культурные различия чувствительны к ситуационным ограничениям (например, Ито, Масуда и Хиоки, 2012; Ито, Масуда и Ли, 2013; Ли, Масуда и Рассел, 2014; Масуда и Китаяма, 2004; Норензаян), Чой и Нисбетт, 2002; Сензаки и др., 2014). Имея это в виду, мы решили исследовать, как ограничения по времени влияют на культурные различия в онлайн-процессах принятия решений. Нехватка времени казалась особенно актуальной, поскольку предыдущее исследование Ито и его коллег показало, что временные ограничения влияют на суждения об эмоциях в мимике (Ito et al., 2012, 2013), при этом суждения без временных ограничений показывают культурные различия, а суждения с временными ограничениями показывают культурное сходство. Они утверждали, что нехватка времени лишает участников возможности классифицировать изображения культурно специфичными способами. Мы ожидали аналогичный эффект для временных ограничений на принятие решений. Хотя мы думали, что люди будут демонстрировать онлайн-процессы принятия решений, связанные с их культурно специфическими стилями мышления, без ограничений по времени, мы ожидали, что у людей не будет возможности включить эти стили мышления в то, как они принимают решения в условиях ограниченного времени. Когда мы ограничены во времени, мы должны принимать решения быстро и эффективно, иначе шансы будут упущены. Например, когда мы слишком долго выбираем квартиру, а другие тоже смотрят на квартиру, квартира может быть взята до того, как у нас появится возможность сделать выбор. Независимо от стратегий принятия решений, усвоенных естественным образом благодаря культурному опыту, нам нужно быстро принимать решения, брать меньше информации и фокусироваться на самой важной имеющейся информации. Помня об этом, мы ожидали, что ограничения по времени стирают культурные различия в онлайн-процессах принятия решений.

Обзор гипотез и дизайн

Подводя итог, мы предположили, что при принятии решений: жители Восточной Азии будут демонстрировать большую скорость поиска информации — (1а) тратят меньше времени и (1б) анализируют информацию более эффективно — чем жители Северной Америки, (2) жители Восточной Азии будут использовать больше информации, чем жители Северной Америки. Американцы и (3) жители Восточной Азии будут уделять внимание как важной,

так и менее важной информации, тогда как жители Северной Америки сосредоточатся на важной информации. Мы ожидали, что эти культурные вариации исчезнут с течением времени, поскольку это ограничивает доступ к ранее существовавшим культурно-специфическим стилям мышления. Поскольку нас интересовало исследование «онлайн-овых» процессов принятия решений, мы использовали стандартную парадигму информационной доски (Raune, 1976), которая позволяет нам исследовать онлайн-аспекты процесса поиска информации, используемого в процессах принятия решений. Мы сделали лучшие решения объективно ясными, пытаясь контролировать возможные различия в окончательных решениях двух культур, сохраняя восприятие задачи обеими группами как можно более схожими. Подобные процедуры контроля использовались в других исследованиях культурной психологии, чтобы сосредоточиться на различиях в психологических процессах в Интернете (Hedden, Ketay, Aron, Markus & Gabrieli, 2008; Masuda, Russell, Chen, Hioki & Caplan, 2014).

Метод

Участники

Мы рассмотрели поведение 83 китайских студента университета (42 мужчины, 41 женщина; среднее возрастное значение = 20,68, стандартное отклонение = 1,27) из Китайского университета Гонконга и 77 студентов европейско-канадских университетов (24 мужчин, 53 женщины; среднее возрастное значение = 19,12, стандартное отклонение = 3,07) из Университета Альберты. Кроме того, были набраны участники из широкого круга дисциплин, чтобы обеспечить более репрезентативные выборки из обоих университетов.

Дизайн и процедура

Участники прибывали в лабораторию группами от 4 до 15 человек и индивидуально рассаживались перед компьютером, где выполняли все задания. На компьютерах участникам случайным образом были назначены условия без ограничения времени и ограничения по времени. В начале задания участников просили представить, что им нужно найти квартиру для проживания в следующем семестре. Им сказали, что сначала им нужно оценить воспринимаемую важность шести атрибутов квартиры (арендная плата, характеристики апартаментов, размер, район, транспорт и удобства в здании) по шестибальной шкале Лайкерта в диапазоне от 1 (совсем не важно) до 6 (очень важно). После оценки атрибутов квартиры участников попросили выполнить задание по фактическому выбору квартиры (всего шесть раз). Участникам была предоставлена информация о том, как выполнять задания по отбору в сочетании с ограничением времени. Что касается условия ограничения по времени, участникам напомнили, что им нужно принять решение быстро, потому что

лучший вариант будет выбран другими людьми, если им потребуется много времени, чтобы принять решение — такая ссылка на ограничение по времени не была включена в отсутствие времени.

Для каждой задачи выбора на экране отображалась сетка, показывающая пять возможных квартир и шесть атрибутов квартир, представленных в виде заголовков строк и столбцов соответственно (пример см. в Приложении). Предварительно заданная информация для каждой ячейки изначально была скрыта, но (тайно) содержала информацию о качестве атрибутов квартиры – от очень плохого до очень хорошего. Участникам сказали, что они могут получить столько информации, сколько необходимо для принятия решения, щелкая целевые ячейки в сетке, чтобы открыть скрытую информацию. В процессе этого информационного поиска фиксировалось количество времени, затраченное на просмотр атрибутов квартиры, и открытая информация участниками. Затем эти данные были проанализированы в сочетании с рейтинговыми данными для определения времени, затрачиваемого на принятие решений, а также количества и типа информации, которую хотели получить участники.

Результат

Никаких основных эффектов пола или гендерных взаимодействий с культурой или условиями манипулирования временем не было обнаружено; поэтому все анализы свернуты по полу. Кроме того, как и ожидалось, различий в окончательных решениях обнаружено не было.

Скорость поиска информации: время, затрачиваемое на принятие решений

Мы усреднили время, затрачиваемое на просмотр атрибутов квартиры по шести задачам выбора. А 2 (культура: европейские канадцы против гонконгских китайцев) x 2 (условие манипулирования временем: отсутствие ограничений по времени против ограничений по времени) Дисперсионный анализ показал, что основные эффекты условий культуры и манипулирования временем были значительными. В целом, китайские участники из Гонконга потратили меньше времени ($M = 33,35$ секунды, $SD = 12,00$ секунд), чем европейские канадские участники ($M = 40,26$ секунды, $SD = 16,30$ секунды) [$F(1,156) = 8,91$, $p < 0,01$, $\eta^2 = 0,05$]. Кроме того, участники в условиях отсутствия временных ограничений потратили больше времени на выполнение задач ($M = 39,87$ секунды, $SD = 13,89$ секунд) по сравнению с участниками в условиях временных ограничений ($M = 33,40$ секунд, $SD = 14,68$ секунд) [$F(1,156) = 8,38$, $p < 0,01$, $\eta^2 = 0,05$]. Взаимодействие культуры и условий манипулирования временем также было значительным [$F(1,156) = 4,49$, $p < 0,05$, $\eta^2 = 0,03$]. В условиях отсутствия ограничений по времени китайские участники из Гонконга потратили меньше времени ($M = 34,23$ секунды, $SD = 9,49$), чем европейские канадские участники

($M = 45,38$ секунды, $SD = 15,33$), $F(1, 79) = 15,39$, $p < 0,001$, $\eta^2 = 0,16$. Это культурное различие исчезло в условиях временных ограничений, $F < 1$, $p = 0,57$. Кроме того, европейские канадские участники в условиях ограничения по времени ($M = 34,42$ секунды, $SD = 15,58$) потратили меньше времени, чем участники без ограничения по времени ($M = 45,38$ секунды, $SD = 15,33$) [$F(1,75) = 9,64$, $p < 0,01$, $\eta^2 = 0,11$], тогда как среди гонконгских китайцев не было различий в разных условиях, $F < 1$, $p = 0,52$ (см. рис. 1).

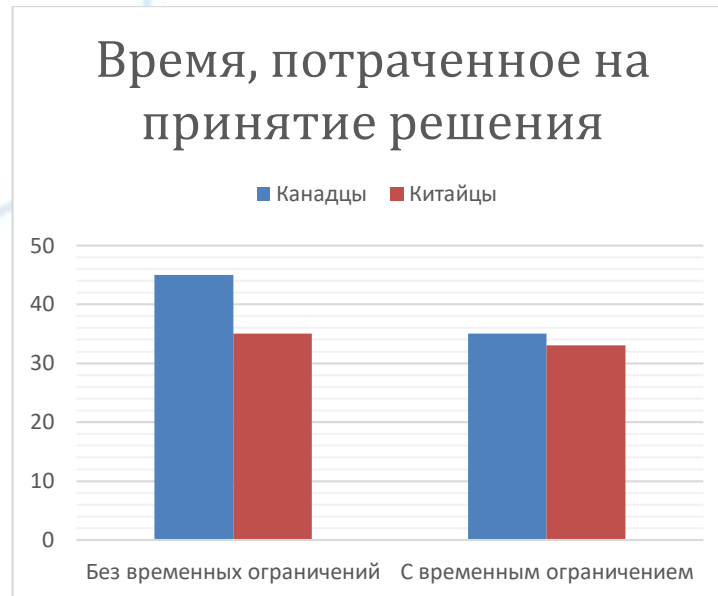


Рисунок 1. Среднее время отклика участников во время выполнения задачи по принятию решения для условий без временных ограничений и временных ограничений (со стандартными планками погрешностей).

Скорость поиска информации: эффективность анализа информации

Чтобы обеспечить меру эффективности анализа информации, мы объединили данные о времени, затрачиваемом на принятие решений, и количестве использованной информации. Для количества используемой информации мы усреднили количество открытых ячеек (в диапазоне от 0 до 30 ячеек для каждой задачи) между шестью задачами отбора, рассчитав эффективность анализа информации путем деления количества используемой информации на время, потраченное на решения, давая количество информации, обрабатываемой участниками в секунду. Мы провели 2 (культура: европейские канадцы против гонконгских китайцев) x 2 (условие манипулирования временем: отсутствие ограничений по времени против ограничений по времени) ANOVA, обнаружив значительный основной эффект культуры, $F(1, 156) = 6,91$, $p < 0,05$, $\eta^2 = 0,04$, что указывает на то, что китайцы из Гонконга анализировали информацию более эффективно ($M = 0,66$, $SD = 0,25$), чем европейские канадцы ($M = 0,56$, $SD = 0,24$). Основной эффект условия манипулирования временем был недостоверным, $F < 1$, $p = 0,70$. Самое главное, взаимодействие культуры и

условия манипуляции временем было значимым, $F(1, 156) = 9,77$, $p < 0,01$, $\eta^2 = 0,06$. Без временных ограничений китайцы из Гонконга анализировали информацию более эффективно ($M = 0,71$, $SD = 0,28$), чем европейские канадские участники ($M = 0,49$, $SD = 0,15$), $F(1, 79) = 19,47$, $p < 0,001$, $\eta^2 = 0,20$. Это культурное различие исчезло с временными ограничениями, $F < 1$, $p = 0,74$. Кроме того, европейские канадские участники в условиях ограничения по времени ($M = 0,63$, $SD = 0,30$) анализировали информацию более эффективно, чем участники без ограничений по времени ($M = 0,49$, $SD = 0,15$) [$F(1,75) = 6,46$, $p < 0,05$, $\eta^2 = 0,08$], в то время как китайские участники из Гонконга в условиях ограничения по времени ($M = 0,61$, $SD = 0,22$) анализировали информацию незначительно менее эффективно, чем участники без ограничений по времени ($M = 0,71$, $SD = 0,28$). [$F(1,81) = 3,63$, $p = 0,06$, $\eta^2 = 0,04$] (см. рис. 2).

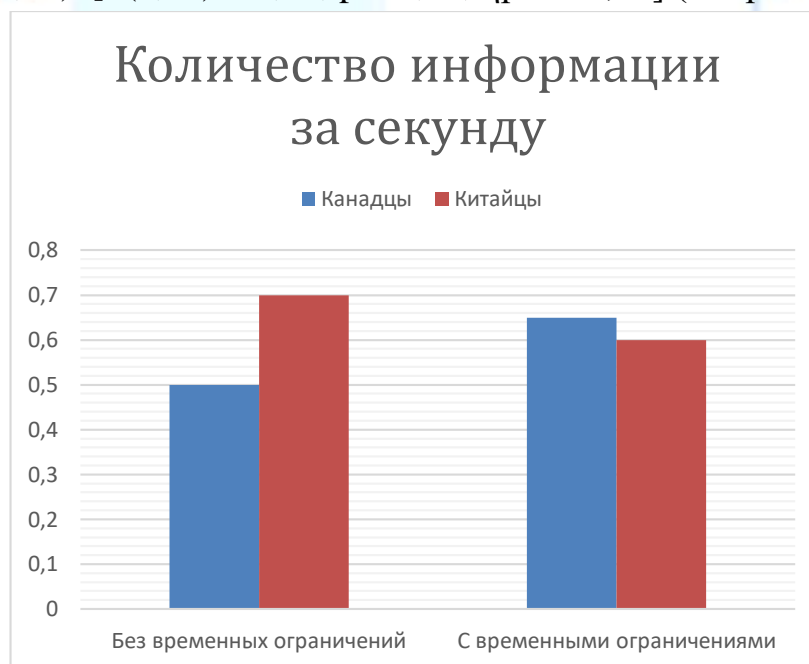


Рисунок 2. Количество информации, анализируемой участниками в секунду при выполнении задачи принятия решения для условий отсутствия временных ограничений и временных ограничений (со стандартными планками погрешностей).

Количество используемой информации

В анализе ANOVA 2 (культура: европейские канадцы против гонконгских китайцев) x 2 (условие манипулирования временем: отсутствие ограничений по времени против ограничений по времени) мы обнаружили значительный основной эффект условия манипулирования временем, $F(1156) = 10,04$, $p < 0,01$, $\eta^2 = 0,06$, что показало закономерность использования участниками меньшего количества информации в условиях временных ограничений ($M = 18,63$, $SD = 6,83$) по сравнению с участниками без временных ограничений ($M = 22,11$, $SD =$

6,84).). Основные эффекты культуры и ее взаимодействие с временными манипуляциями были незначительными, $F_s < 2$, $p_s > 0,20$.

Тип используемой информации

Следуя предыдущей работе (например, Choi et al., 2003; Masuda & Nisbett, 2001), мы также изучили, различается ли тип информации (воспринимаемая важность информации для участников), открываемый гонконгскими китайцами и европейскими канадцами (отсутствуют культурные различия в средняя воспринимаемая важность атрибутов была обнаружена между двумя культурами, $p = 0,26$). Для достижения этой цели мы сосредоточились на силе связи между воспринимаемой важностью атрибутов и количеством информации, которую участники искали для атрибутов. Мы создали индекс ассоциации для каждого участника в диапазоне от -1 до 1, вычислив значение корреляции воспринимаемой важности атрибутов каждым участником и количество ячеек для соответствующих атрибутов, которые открыл участник. Более положительный индекс указывает на то, что участники избирательно обращали внимание на информацию, которую они считали более важной в процессе принятия решений.

А 2 (культура: европейские канадцы против гонконгских китайцев) \times 2 (условие манипулирования временем: отсутствие ограничений по времени или ограничение по времени) Анализ ANOVA показал, что важность атрибутов играет более важную роль в направлении поиска информации в условиях ограничений по времени. ($M = 0,56$, $SD = 0,37$) по сравнению с условием отсутствия временных ограничений ($M = 0,42$, $SD = 0,37$), $F(1,154) = 5,87$, $p < 0,05$, $\eta^2 = 0,04$, но основной эффект культуры не был достоверно, $F < 2$, $p = 0,22$. Значительное взаимодействие культуры и условия манипулирования временем [$F(1, 154) = 10,14$, $p < 0,01$, $\eta^2 = 0,06$] показало, что европейские канадские участники чаще руководствовались важностью атрибутов ($M = 0,54$, $SD = 0,33$), чем китайские участники из Гонконга ($M = 0,29$, $SD = 0,37$) в условиях отсутствия временных ограничений [$F(1, 79) = 10,82$, $p < 0,01$, $\eta^2 = 0,12$], тогда как культурных различий не наблюдалось в условии ограничения по времени [$F < 2$, $p = 0,19$]. Эти эффекты сохранялись при контроле времени, затрачиваемого на просмотр атрибутов. Кроме того, не было различий между условиями среди европейских канадцев, $F < 1$, $p = 0,60$, тогда как участники из Гонконга, китайцы, с большей вероятностью руководствовались важностью атрибутов в условиях ограничения времени ($M = 0,61$, $SD = 0,36$). чем в условиях отсутствия временных ограничений ($M = 0,29$, $SD = 0,37$) [$F(1, 80) = 16,30$, $p < 0,001$, $\eta^2 = 0,17$] (см. рис. 3).

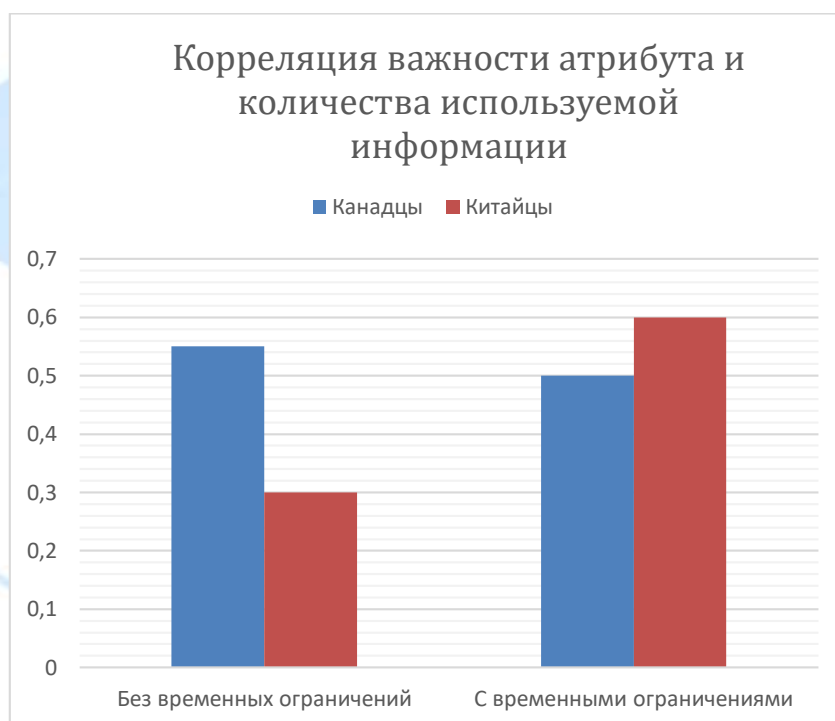


Рисунок 3. Корреляция между воспринимаемой важностью атрибутов и количеством информации, используемой во время задачи принятия решения, для условий отсутствия временных ограничений и временных ограничений (со стандартными планками погрешностей).

Обсуждение

Текущее исследование позволяет глубже понять, как культура влияет на процесс принятия решений, обнаружив, что, когда они не ограничены временем (1a), гонконгские китайцы тратили меньше времени на решения, чем европейские канадцы, (1b) гонконгские китайцы анализировали информацию более эффективно, чем европейские канадцы. Европейские канадцы и (3) гонконгские китайцы обращали внимание на информацию, которую они считали как важной, так и менее важной, тогда как европейские канадцы сосредоточивались на информации, которую они считали важной. Однако неожиданно (2) не было культурных различий в количестве информации, используемой гонконгскими китайцами и европейскими канадцами. Кроме того, мы обнаружили, что (4) в условиях нехватки времени культурные различия исчезали, при этом обе культуры демонстрировали быстрое время принятия решений, меньшее использование информации и сосредоточение внимания на воспринимаемой важной информации.

Культура и онлайн-процессы принятия решений

Текущие результаты, концептуально воспроизводящие предыдущие результаты в отношении внимания и стилей культурного мышления (Nisbett et al., 2001; Wang et al., 2012) в сфере принятия решений, показывают, что при

отсутствии временных ограничений выходцы из Восточной Азии быстрее справляются со своими задачами. процессы поиска информации, чем жители Северной Америки. Мы интерпретируем эти результаты, чтобы показать результат хронического воздействия продуктов и ситуаций, богатых информацией, у жителей Восточной Азии: жители Восточной Азии хорошо умеют работать с информационным содержанием, эффективно просматривая огромные объемы информации в большая скорость. С другой стороны, жители Северной Америки, которые в культурном отношении не имеют обширной практики работы с информационными продуктами и ситуациями, обнаруживают, что им требуется больше времени, чтобы уделить внимание и получить необходимую информацию (Miyamoto et al., 2006; Wang et al., 2012). В качестве стратегии по умолчанию китайцы из Гонконга, как эффективные искатели информации, тратят меньше времени на принятие решений и анализируют информацию более эффективно, чем европейские канадцы.

Точно так же мы показываем, что культурно приемлемые искажения внимания также действуют в процессах принятия решений в Восточной Азии и Северной Америке. Было показано, что жители Восточной Азии, как целостные мыслители, обращают внимание как на переднюю, так и на фоновую информацию (Masuda & Nisbett, 2001). Такие предубеждения, кажется, обобщают то, как жители Восточной Азии рассматривают информацию, связанную с решениями. Гонконгские китайцы рассматривают как воспринимаемую важную (передний план), так и менее важную (фоновую) информацию при принятии решений. С другой стороны, было показано, что североамериканцы, как аналитические мыслители, обращают внимание в основном на информацию на переднем плане. Такая тенденция также распространяется на процесс принятия решений, при этом европейские канадцы больше сосредотачиваются на важной (передней план) информации. Таким образом, мы ясно демонстрируем, что культурный опыт действительно влияет на онлайн-процессы принятия решений жителями Восточной Азии и Северной Америки, что приводит к различиям в скорости поиска информации и типах используемой информации, когда в двух культурах отсутствуют четкие временные ограничения.

В дополнение к этим выводам мы также показываем влияние ситуационных ограничений на культурные различия в психологических процессах, исследуя, как временные ограничения влияют на онлайн-процессы принятия решений. Подобно выводам Ито и его коллег (Ito et al., 2012, 2013), наши результаты показывают культурные различия в условиях отсутствия временных ограничений, но культурные сходства в условиях временных ограничений. Обеспокоенные возможностью потерять лучшую квартиру, участники тратили

мало времени на принятие решений, просматривали меньше информации и сосредоточивались на самой актуальной информации. Результаты также показывают, что представители двух культур по-разному реагируют на наличие временных ограничений. Европейские канадцы справились с нехваткой времени, ускорив обработку информации, используя другие аналогичные процессы принятия решений. Напротив, китайцы из Гонконга справились с нехваткой времени, снизив скорость обработки информации и сосредоточившись на более важной информации. Эти данные свидетельствуют о том, что ситуация играет важную роль в выражении культурных тенденций, показывая, что культура не монолитно влияет на психологические процессы.

Интересно, что наши выводы относительно количества используемой информации, по-видимому, противоречат предыдущим исследованиям, которые предполагают, что жители Восточной Азии рассматривают большее количество информации, чем жители Северной Америки (например, Choi et al., 2003; Ji et al., 2008; Spina et al., 2010). Мы предполагаем, что это может быть связано с характером нашей задачи. В предыдущих исследованиях, наиболее похожих на наши, Choi et al. (2003) обнаружили культурные различия в количестве информации, выбранной для гипотетического дела об убийстве, когда участников просили исключить нерелевантную информацию, тогда как культурные различия отсутствовали, когда участников просили включить релевантную информацию. Они утверждали, что, поскольку холистические мыслители понимают, что «все взаимосвязано», холистическим мыслителям трудно исключать представленную информацию. Напротив, они утверждают, что возможные отношения между фрагментами информации менее заметны, когда участников просят включить информацию. В нашем задании участники должны были решить, какой объем скрытой информации просматривать, прежде чем принимать окончательные решения, что является более естественным опытом принятия решений в реальной жизни, а также больше похоже на условие включения в исследовании Чой и др.. В свою очередь, наши результаты, по-видимому, повторяют предыдущие выводы о том, что количество информации, используемой выходцами из Восточной Азии и Северной Америки для процессов принятия решений типа включения, не различается.

Ограничения и будущие направления

Хотя мы утверждаем, что наша интерпретация под рубрикой аналитического и холистического мышления является наиболее простым и экономным объяснением текущих результатов, мы также рассматриваем другие альтернативные интерпретации, чтобы оценить обоснованность наших интерпретаций. Во-первых, управление впечатлениями может быть одним из возможных альтернативных объяснений того, почему гонконгские китайцы

мотивированы обрабатывать информацию быстрее, чем североамериканцы. Однако некоторые кросс-культурные исследования показывают, что по сравнению с выходцами из Восточной Азии жители Северной Америки более заинтересованы в том, чтобы хорошо выглядеть, чтобы поддерживать чувство высокой самооценки после неудачи (например, Heine, Kitayama, Lehman, et al, 2001; Pualengco). , Chiu & Kim, 2009) и показать большее самосовершенствование как адаптивную стратегию в области межличностных отношений (Falk, Heine, Yuki & Takemura, 2009), что может свидетельствовать о закономерности, противоречащей текущим выводам. Дальнейшие исследования могли бы изучить это конкурирующее объяснение, включив частные и общественные условия, наблюдая, наблюдаются ли культурные различия во времени, затрачиваемом на принятие решений, только в общественных условиях, где мотивация управления впечатлением должна быть наибольшей. Во-вторых, еще одним альтернативным объяснением является пропаганда, а не профилактика, поскольку жители Восточной Азии больше ориентированы на профилактику, чем жители Северной Америки (например, Hamamura, Meijer, Heine, Kamaya & Hori, 2009; Lee, Aaker & Gardner, 2000). Из-за этой разницы жители Восточной Азии могут быть более заинтересованы в просмотре более широкого спектра информации из-за основанного на профилактике беспокойства по поводу отсутствия полезной информации. Однако некоторые исследования также показали, что люди, ориентированные на продвижение по службе, рассматривают больше альтернатив и вариантов по сравнению с людьми, ориентированными на профилактику (например, Crowe & Higgins, 1997; Friedman & Förster, 2001; Liberman, Molden, Idson & Higgins, 2001; Pham & Higgins, 2005).), что свидетельствует об обратном. Будущие исследования должны более непосредственно изучить, как нормативная направленность влияет на склонность людей к поиску информации в процессе принятия решений в Интернете и как нормативная направленность взаимодействует с целостным и аналитическим стилями мышления в области принятия решений.

Есть некоторые ограничения для текущего исследования. Во-первых, мы не обнаружили последовательного уменьшения времени отклика, соответствующего манипуляциям с временными ограничениями для двух культур; в то время как европейские канадцы реагировали быстрее в условиях ограниченного времени, китайцы из Гонконга - нет. Отсутствие изменений для гонконгских китайцев может быть связано с эффектом пола, при котором гонконгские китайцы уже отвечают так быстро, как могут, что затрудняет наблюдение заметных различий. Несмотря на то, что время отклика гонконгских китайцев на манипуляции с ограничением по времени не уменьшилось, мы все же обнаружили культурные различия в эффективности анализа информации и

типах обрабатываемой информации, что позволяет предположить, что манипуляция имела эффект. Во-вторых, хотя мы обнаружили, что наши манипуляции явно повлияли на культурные модели, мы не можем быть уверены, что они эффективно моделируют реалистичные временные ограничения. Будущие исследования должны проверить, можно ли воспроизвести тот же паттерн, когда участников помещают в ситуации с более реалистичными ограничениями. Например, нам следует исследовать процессы принятия решений участниками в ситуации, когда они получают вознаграждение только в том случае, если они принимают правильные решения в течение заданного короткого периода времени. Еще одним ограничением является то, что мы не можем быть уверены в обобщаемости этих результатов, поскольку мы использовали задачи выбора квартиры только для того, чтобы сделать задачу как можно более культурно нейтральной, чтобы сосредоточиться на влиянии культуры на онлайн-процесс принятия решений. Будущие исследования должны изучить возможность обобщения этих результатов с использованием различных типов задач отбора (например, выбор романтического партнера, поиск работы и т. д.). Хотя между задачами, вероятно, можно найти сходство, между типами задач и культурой также может существовать взаимодействие.

Кроме того, хотя текущие результаты показывают, что временные ограничения могут ослаблять культурные различия в поведении, исследования, проведенные Чиу и его коллегами по проблеме потребности в когнитивной замкнутости (Chao, Zhang & Chiu, 2010; Chiu et al., 2000; Fu et al., 2007) также показал, что культурные различия в соблюдении норм могут стать более заметными в условиях нехватки времени (нехватки времени). Однако Чиу и соавт. (2000) исследовали, как используется конкретная информация, ценная в культурном отношении (диспозиционная и ситуационная информация), тогда как мы исследовали, как осуществляется поиск и обработка общей информации. Возможно, временные ограничения подчеркнут культурные различия, если задача оценивает, как используются культурно ценные знания, но временные ограничения ослабляют культурные различия, когда задача оценивает информационные онлайн-процессы. Кроме того, различия в эффекте временных ограничений (или давления) могут быть замечены в зависимости от характера задачи (решения придерживаться норм или решений о покупке), вовлеченных когнитивных процессов (преднамеренных или автоматических процессов) и типы выбора, которые люди должны сделать (простой или сложный). Будущие исследования должны дополнительно изучить эти факторы, чтобы лучше понять, как культурные различия в процессе принятия решений проявляются в различных контекстах.

Заключение

Мы нашли доказательства межкультурных различий и сходств в онлайн-процессах принятия решений для выходцев из Восточной Азии и Северной Америки, а также то, как временные ограничения могут устранить эти различия. Эти выводы важны, поскольку они помогают лучше понять культурные различия и сходства в онлайн-процессе принятия решений. Эти результаты также важны для кросс-культурной психологии в целом, поскольку они поддерживают смещение акцента в эмпирических исследованиях с подхода, ориентированного на результат, на более детальный и описательный подход, ориентированный на процесс (Li et al., 2014). Культура бесконечно сложна, и необходимы исследования, ориентированные на процесс, чтобы лучше понять ее сложности.

Литература

Briley, D. A., Morris, M. W. & Simonson, I. (2000). Reasons as carriers of culture: Dynamic vs. dispositional models of cultural influence on decision. *Journal of Consumer Research*, 27, 157–178.

Buchtel, E. E. & Norenzayan, A. (2008). Which should you use, intuition or logic? Cultural differences in injunctive norms about reasoning. *Asian Journal of Social Psychology*, 11, 264–273.

Chao, M. C., Zhang, Z.-X. & Chiu, C. (2010). Adherence to perceived norms across cultural boundaries: The role of need for cognitive closure and ingroup identification. *Group Process and Intergroup Relations*, 13, 69–89.

Chiu, C., Morris, M.W., Hong, Y. & Menon, T. (2000). Motivated cultural cognition: The impact of implicit cultural theories on dispositional attribution varies as a function of need for closure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 247–259.

Choi, I., Dalal, R., Kim-Prieto, C. & Park, H. (2003). Culture and judgment of causal relevance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 46–59.

Choi, I. & Nisbett, R. E. (1998). Situational salience and cultural differences in the correspondence bias and actor–observer bias. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 949–960.

Chu, P. C. & Spires, E. (2008). The cost–benefit framework and perceptions of decision strategies: A comparison of China and the United States. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 39, 303–308.

Chua, H. F., Boland, J. E. & Nisbett, R. E. (2005). Cultural variation in eye movements during scene perception. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 102, 12629–12633.

Crowe, E. & Higgins, E. T. (1997). Regulatory focus and strategic inclinations: Promotion and prevention in decision-making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 69, 117–132.

Falk, C. F., Heine, S. J., Yuki, M. & Takemura, K. (2009). Why do Westerners self-enhance more than East Asians? *European Journal of Personality*, 23, 183–203.

Friedman, R. S. & Förster, J. (2001). The effects of promotion and prevention cues on creativity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 1001–1013.

Fu, J. H.-y., Morries, M.W., Lee, S., Chao, M., Chiu, C. & Hong, Y. (2007). Epistemic motives and cultural conformity: Need for closure, culture, and context as determinants of conflict judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 191–207.

Hamamura, T., Meijer, Z., Heine, S. J., Kamaya, K. & Hori, I. (2009). Approach avoidance motivation and information processing:

Cross-cultural analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35, 454–462.

Hedden, T., Ketay, S., Aron, A., Markus, H. R. & Gabrieli, J. D. E. (2008). Cultural influence on neutral substrates of attentional control. *Psychological Science*, 19, 12–17.

Heine, S. J., Kitayama, S., Lehman, D. R., Takata, T., Ide, E., Leung, C. & Matsumoto, H. (2001). Divergent consequences of success and failure in Japan and North America: An investigation of self-improving motivations and malleable selves. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 599–615.

Ishii, K. (2013). Culture and the mode of thought: A review. *Asian Journal of Social Psychology*, 16, 123–132. Ito, K., Masuda, T. & Hioki, K. (2012). Affective information in context and judgment of facial expression: Cultural similarities and variations in context effects between North Americans and East Asians. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 43, 429–445.

Ito, K., Masuda, T. & Li, L. M. W. (2013). Agency and facial emotion judgment in context. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 39, 763–776.

Ji, L.-J., Zhang, Z. & Guo, T. (2008). To buy or to sell: Cultural differences in stock market decisions based on price trends. *Journal of Behavioral Decision Making*, 21, 399–413.

Ji, L.-J., Zhang, Z. & Nisbett, R. E. (2004). Is it culture or is it language? Examination of language effects in cross-cultural research on categorization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 57–65.

Lee, A. Y., Aaker, J. L. & Gardner, W. L. (2000). The pleasures and pains of distinct self-construals: The role of interdependence in regulatory focus. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 1122–1134.

Li, L. M. W., Masuda, T. & Russell, M. J. (2014). The influence of cultural lay beliefs: Dialecticism and indecisiveness in European Canadians and Hong Kong Chinese. *Personality and Individual Differences*, 68, 6–12.

Liberman, N., Molden, D. C., Idson, L. C. & Higgins, E. T. (2001). Promotion and prevention focus on alternative hypotheses: Implications for attributional functions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 5–18.

Lindridge, A. & Dibb, S. (2003). Is ‘cultural’ a justifiable variable for market segmentation? A cross-cultural example. *Journal of Consumer Behaviour*, 2, 269–286.

Maddux, W. W. & Yuki, M. (2006). The ‘ripple effect’: Cultural differences in perceptions of the consequences of events. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 669–683.

Masuda, T., Gonzalez, R., Kwan, L. & Nisbett, R. E. (2008). Culture and aesthetic preference: Comparing the attention to context of East Asians and European Americans. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34, 1260–1275.

Masuda, T. & Kitayama, S. (2004). Perceived induced constraint and attitude attribution in Japan and in the US: A case for cultural dependence of the correspondence bias. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 409–416.

Masuda, T. & Nisbett, R. E. (2001). Attending holistically vs. analytically: Comparing the context sensitivity of Japanese and Americans. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 922–934.

Masuda, T., Russell, M. J., Chen, Y. Y., Hioki, K. & Caplan, J. B. (2014). N400 incongruity effect in an episodic memory task reveals different strategies for handling irrelevant contextual information for Japanese than European Canadians. *Cognitive Neuroscience*, 5, 17–25.

Miyamoto, Y., Nisbett, R. E. & Masuda, T. (2006). Culture and physical environment: Holistic versus analytic perceptual affordances. *Psychological Science*, 17, 113–119.

Nisbett, R. E. (2003). *The geography of thought: How Asians and Westerners think differently . . . and why*. New York: Free Press. Nisbett, R. E. & Masuda, T. (2003). Culture and point of view. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 100, 11163–11175.

Nisbett, R. E., Peng, K., Choi, I. & Norenzayan, A. (2001). Culture and systems of thought: Holistic vs. analytic cognition. *Psychological Review*, 108, 291–310.

Norenzayan, A., Choi, I. & Nisbett, R. E. (2002). Cultural similarities and differences in social inference: Evidence from behavioral predictions and lay theories of behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 109–120.

Norenzayan, A., Smith, E. E., Kim, B. J. & Nisbett, R. E. (2002). Cultural preferences for formal versus intuitive reasoning. *Cognitive Science*, 26, 653–684.

Payne, J.W. (1976). Task complexity and contingent processing in decision making: An information search and protocol analysis. *Organizational Behavior and Human Performance*, 16, 366–387.

Pham, M. T. & Higgins, E. T. (2005). Promotion and prevention in consumer decision making: The state of the art and theoretical propositions. In E. Ratneshwar & D. G. Mick (Eds.), *Inside consumption: Consumer motives goals and desires* (pp. 8–43). London: Routledge.

Pualengco, R. P., Chiu, C. & Kim, Y.-H. (2009). Cultural variations in pre-emptive effort downplaying. *Asian Journal of Social Psychology*, 12, 12–19.

Senzaki, S., Masuda, T. & Ishii, K. (2014). When is perception top-down, and when is it not? Culture, narrative, and attention. *Cognitive Science*, 38, 1493–1506.

Spencer-Rodgers, J., Boucher, H. C., Mori, S., Peng, K. & Wang, L. (2009). The dialectical self-concept: Contradiction, change, and holism in East Asian cultures. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35, 29–44.

Spina, R. R., Ji, L.-J., Guo, T., Zhang, Z., Li, Y. & Fabrigar, L. (2010). Cultural differences in the representativeness heuristic: Expecting a correspondence in magnitude between cause and effect. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36, 583–597.

Tse, D. K., Lee, K., Vertinsky, I. & Wehrung, D. A. (1988). Does culture matter? A crosscultural study of executives' choice, decisiveness, and risk adjustment in international marketing. *Journal of Marketing*, 52, 81–95.

Wang, H., Masuda, T., Ito, K. & Rashid, M. (2012). How much information? East Asian and North American cultural products and information search performance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38, 1539–155

Приложение

Участников просили просмотреть как можно больше (или как можно меньше) необходимой информации и потратить столько времени (или как можно меньше) на просмотр информации, прежде чем принимать решение о том, какую квартиру выбрать. Им сказали нажать «?», чтобы просмотреть скрытую информацию. Ниже приведен пример задачи подбора квартиры в начале задачи, когда вся атрибутивная информация была скрыта.

Пожалуйста, найдите список или апартаменты ниже, чтобы выбрать между ними. Вы можете просмотреть столько атрибутов, сколько пожелаете, прежде чем сделать свой выбор. Вы можете начать с ячейки по вашему выбору и получить столько информации, сколько необходимо для принятия решения. Приняв решение, перейдите на следующую страницу, чтобы указать квартиру, которую вы выбрали.

Нажмите на поля со знаками вопроса (?), чтобы открыть больше информации. Когда вы приняли решение, нажмите кнопку «Готово» ниже.

<i>Жильё</i>	<i>Уровень шума</i>	<i>Район</i>	<i>Размер</i>	<i>Аренда</i>	<i>Удобства</i>	<i>Здание</i>
<i>A</i>	?	?	?	?	?	?
<i>B</i>	?	?	?	?	?	?
<i>C</i>	?	?	?	?	?	?
<i>D</i>	?	?	?	?	?	?
<i>E</i>	?	?	?	?	?	?
<i>ГОТОВО</i>						

Пример того, как была представлена информация, когда вся информация была раскрыта.

Пожалуйста, найдите список квартир ниже, чтобы выбрать между. Вы можете просмотреть столько атрибутов, сколько пожелаете, прежде чем сделать свой выбор. Вы можете начать с ячейки по вашему выбору и получить столько информации, сколько необходимо для принятия решения. Когда вы приняли решение, перейдите на следующую страницу, чтобы указать квартиру, которую вы выбрали.

Нажмите на поля со знаками вопроса (?), чтобы открыть больше информации. Когда вы приняли решение, нажмите кнопку «Готово» ниже.

<i>Жильё</i>	<i>Уровень шума</i>	<i>Район</i>	<i>Размер</i>	<i>Аренда</i>	<i>Удобства</i>	<i>Здание</i>
<i>A</i>	Умеренно	Очень плохо	Очень хорошо	Хорошо	Умеренно	Очень плохо
<i>B</i>	Умеренно	Плохо	Хорошо	Очень хорошо	Умеренно	Плохо
<i>C</i>	Очень хорошо	Хорошо	Очень плохо	Плохо	Очень плохо	Умеренно
<i>D</i>	Плохо	Плохо	Очень хорошо	Умеренно	Хорошо	Хорошо
<i>E</i>	Плохо	Очень плохо	Очень хорошо	Хорошо	умеренно	Умеренно
<i>ГОТОВО</i>						