

TRADUCCIONES Y REPRODUCCIONES



Nisbett, Richard E., (2004). *La Geografía del Pensamiento: Cómo los asiáticos y los occidentales piensan diferentemente... y por qué.*

Nueva York: Free press. ISBN 0-7432-5535-6

Reseñado por Karen E. Petersen¹

Traducción de Andrés Botero Bernal²

Puesto que la diversidad cultural continúa siendo una parte sobresaliente de la vida estadounidense, necesitamos examinar cómo los procesos cognitivos de culturas diferentes organizan el conocimiento para tener sentido del mundo. Richard Nisbett analiza los diferentes modelos de pensamiento encontrados en las culturas Occidentales y Orientales. Él explora los dos tipos de cognición a través de una lente multidisciplinaria compuesta de filosofía, historia, psicología social, lingüística, y cognición, y las implicaciones que el entendimiento de tales diferencias podría tener sobre las relaciones internacionales.

Nisbett empieza su examen en la introducción, donde él declara su creencia de que el proceso de pensamiento humano puede, a pesar de todo, no ser universal. Él resume brevemente los principios basados en la premisa de que las personas, en todas partes, procesan la información de la misma manera. De cazadores/recolectores a CEOs (Chief Executive Officers), todos tenemos los mismos procesos cognitivos básicos. Las diferencias culturales surgen de la exposición a diferentes experiencias del mundo, y no por procesos cognitivos disímiles. Las reglas formales de la lógica se aplican al razonamiento de “orden superior”, es decir, algunas cosas no pueden ser igualmente verdaderas y falsas al mismo tiempo. Finalmente, el razonamiento no está unido en forma inextricable a la cosa sobre la que se razona; uno puede pensar acerca de varias cosas utilizando el mismo proceso y, a la inversa, uno puede pensar sobre una cosa en particular de diferentes maneras.

Comprendiendo que el proceso del pensamiento humano podría no ser universal a través de las culturas, Nisbett descubre a través de la lectura de la literatura sobre la naturaleza del pensamiento, que diferentes sistemas han existido por miles de años en Oriente y Occidente. Con esta nueva visión y la ayuda de las personas de la Universidad de Michigan, Universidad de Beijing, Universidad de Kyoto, Universidad Nacional de Seúl y el Instituto chino de Psicología, él llevó a cabo una serie de estudios comparativos que demostraron diferencias sorprendentes en los procesos de pensamiento entre europeos y asiáticos. Con esta nueva información, podemos examinar por qué hay diferentes modelos de pensamiento, cómo estos modelos del pensamiento

¹ Karen E. Petersen es estudiante graduada en la Universidad Estatal de Portland. Ella está terminando su trabajo de grado en el Master de Educación Especial. Sus intereses incluyen la psicología, la educación, la motivación y el aprendizaje, y la interacción entre naturaleza y cultura.

² Abogado y filósofo. Docente investigador Facultad de Derecho Universidad de Medellín. Investigador en la Universidad de Medellín y Universidad de Antioquia (Colombia). Correo electrónico: anbotero@udem.edu.co

afectan nuestra conducta, cómo organizamos el mundo y le sacamos sentido, y cómo podemos mejorar las relaciones con aquéllos de otras culturas.

Nisbett empieza con una lección histórica y con lo que parece ser el origen de las diferencias del pensamiento entre oriente y occidente. Los griegos eran conocidos por su fuerte sentido del agenciamiento de lo personal y la habilidad para ejercer la libre voluntad. Ellos también tenían una curiosidad insaciable sobre la naturaleza del mundo; no estaban satisfechos sólo con hacer observaciones sistemáticas sobre el mundo a su alrededor, sino que les interesaban los principios subyacentes de sus observaciones.

Mientras el sistema de creencias griego estaba basado en el agenciamiento de lo personal, el chino encontró su sistema de creencias en la armonía. El debate y la confrontación fueron desestimulados en la sociedad china, pero fueron cultivados en la Grecia antigua. El estilo de vida oriental está basado en el principio fundamental de que la vida está siempre cambiando y está llena de contradicciones. Encontrar “el camino” y existir en la naturaleza con el otro, son un rasgo definitorio del sistema de creencias del oriental. Son estas relaciones mutuas las que definen al chino; “con quién estaban ellos”, determinaría “quiénes eran y qué roles debían cumplir”. Un sentido de identidad se definía por el contexto social, no por los atributos individuales. En la Grecia antigua, podrían analizarse los objetos y las personas en aislamiento; el contexto no cambiaría el comportamiento de objetos y personas. Estas diferencias fundamentales en los modelos del pensamiento tienen implicaciones que se extienden a todos los aspectos de la vida cotidiana.

El autor luego discute el origen de la mente social comparando la ecología, la estructura social, la práctica social y la epistemología tácita de las dos culturas. Ecológicamente, los griegos tenían una habilidad mayor de cambiar de lugar para servir mejor a sus propios intereses; el chino no tenía ese lujo. Incluso hoy, el grupo étnico Han representa el 95% de la población china total. Las sociedades agrícolas, sobre todo las gobernadas por los déspotas, requieren la cooperación entre los ciudadanos. Para los lugareños chinos, la resolución de conflictos se daba mediante la búsqueda de la “posición intermedia”. Los griegos se ganaron su vida a través de reunir rebaños, pescando y comerciando. Debido a su situación marítima ellos encontraron a nuevos pueblos, costumbres y sistemas de creencias que introdujeron contradicciones y provocaron los grandes debates. Se cree que las contradicciones que se levantan de estas nuevas interacciones pueden haber llevado al desarrollo de la lógica formal como una manera de resolver la disonancia.

La estructura social y las prácticas de estas dos sociedades se diferenciaron grandemente. Los chinos miraron hacia fuera de sus pares y hacia arriba, a la autoridad, como guías para formular sus ideologías sociales, económicas y políticas. Los chinos dependieron de su atención al campo, y de los elementos importantes dentro de ese campo. Los griegos tenían una vista más independiente de sus interacciones con los otros y su atención se enfocó sobre los objetos sin tener en cuenta el contexto. El nivel de análisis que los griegos emplearon fue el del objeto en aislamiento.

A continuación Nisbett vuelve su atención a las diferencias vistas en la cultura individualista de occidente y la cultura colectivista del oriente. Él empieza listando aseveraciones pensadas como verdad por la mayoría de los occidentales. Somos individuos con atributos y características que nos hacen distintos; es más, queremos ser únicos. Los occidentales controlan su propia conducta y se sienten bien cuando creen que pueden escoger y controlar los resultados de sus acciones. Los occidentales están orientados hacia la meta y hacia el éxito, y las relaciones pueden a veces interferir con el logro de éste. El éxito personal y el sentido positivo de sí mismo son importantes para un sentido de bienestar. Cuando las relaciones son jerárquicas, las personas

prefieren la posición superior; pero en las relaciones personales la gente prefiere condiciones de igualdad.

Recíprocamente, los orientales se preocupan menos por el éxito personal; el éxito es mucho más un asunto de grupo. Su sentido de bienestar se conecta con su estar en armonía con aquéllos a su alrededor, y las reglas que aplican a las relaciones no son universales; más bien las reglas de la relación son dictadas por el contexto y son específicas para los roles que cada uno juega en ese contexto. Los orientales son menos propensos a asumir un trato igual, ni necesariamente desean ser tratados así. El sentido colectivo del oriente también se extiende al idioma. En el idioma japonés, hay varias palabras para “yo”, cada una dependiente de la situación. Quien soy “yo” es diferente si soy el jefe, el colega, un miembro de la familia o amigo.

Cuando se les pide describirse a sí mismos, a los japoneses se les dificulta hacerlo en situaciones independientes de un contexto. Los estadounidenses raramente tienen en cuenta el contexto cuando se les pide las mismas descripciones. Además, éstos son más propensos a sobrestimar sus atributos personales, mientras que los asiáticos no son tan dados a cometer este error. Lo que prevalece en la cultura oriental es la meta de la armonía y el cumplimiento del rol de cada uno en la red social para lograr el éxito colectivo. La autocritica es parte de aprender a existir en este tipo de cultura. La autocritica se enseña a los niños japoneses para ayudarles a aprender a resolver los problemas y a mejorar las relaciones con los otros.

Ferdinand Tönnies (1887/1988), un científico social alemán del siglo XIX, resume mejor las diferencias en las culturas como modelos de “Gemeinschaft” y “Gesellschaft”. El Gesellschaft está basado sobre relaciones que son medios para un fin; está basado en la labor y el comercio. Tönnies consideró que éste corresponde a un sistema social individualista, mientras que el modelo Gemeinschaft se orienta hacia acciones que logran metas particulares y se considera un sistema social colectivista.

La diferenciación en los sistemas sociales empieza tempranamente y continúan a lo largo de toda la vida. Los padres occidentales estimulan a sus niños para que sean independientes. Una manera como lo hacen es enfocando la atención en los objetos. En las culturas orientales, los padres enfocan la atención en las relaciones sociales y en los sentimientos. En la madurez, estas diferencias se ven en experimentos que demuestran la habilidad superior de los asiáticos para ser conscientes de las emociones de otros grupos; a los estadounidenses no les va muy bien en esta habilidad. Una teoría que explica esta diferencia consiste en los estilos de comunicación. En occidente el comunicador es el responsable de aclarar la información para el oyente. En oriente la responsabilidad de entender lo que se dice es de los oyentes. La implicación de estos dos estilos contrastantes puede dejar sentir a los estadounidenses que los asiáticos son difíciles de “leer” debido a su estilo de comunicación sutil e indirecta. Recíprocamente, los asiáticos pueden sentir que los estadounidenses son tan directos que aparecen como petulantes o, incluso, rudos.

Entonces no debe sorprendernos que Oriente y el Occidente tengan estilos muy diferentes para manejar la negociación y el conflicto. Como en la antigua China, el debate es todavía extraño en el oriente. Ya que el argumento y el debate representan una amenaza para la armonía del grupo, lo que los occidentales consideran tópicos controvertidos no sería discutido en una conversación en oriente. El debate también es parte de la retórica de la ciencia en occidente y es una habilidad occidental que se enseña a lo largo de la vida y que es nueva para muchos asiáticos que visitan occidente para seguir una carrera científica.

La negociación también es dramáticamente diferente tanto en el tono como en la ejecución. Los occidentales tienden a favorecer un estilo de inclusión/exclusión (“Either/Or”). Ellos vienen preparados con las metas claras predefinidas. Ellos creen que pueden manipular o pueden persuadir a otros a su manera de pensar. Los japoneses se aproximan a las negociaciones desde

una perspectiva muy diferente. Ellos mantienen el ideal de un estilo armonioso y creen que deben encajar en el ambiente y no manipularlo. El japonés, más probablemente, tiende a conceder durante las negociaciones primarias para demostrar confianza y crear una relación conducente a negociaciones futuras.

Continúa Nisbett indagando cómo las diferentes realidades sociales de las dos culturas pueden influir en los modelos de cómo nosotros vemos el mundo literalmente. Mutsumi Imae y Dedre Gentner (1994) llevaron a cabo experimentos en los que ellos les mostraron a los participantes un objeto hecho de una sustancia particular, como una pirámide elaborada en corcho. Cuando se les pidió que describieran el objeto, los participantes estadounidenses tendían a describir el objeto por su forma, mientras que los participantes japoneses tendieron a describir el objeto por lo que se refiere a su sustancia. Las grandes diferencias en cómo los dos grupos codificaron el objeto se encontró tanto en los niños como en los adultos participantes.

Los occidentales y los orientales también difieren en su percepción del control. La sensación de control promueve un sentimiento de bienestar en los occidentales en una magnitud mayor que en los orientales. Los asiáticos que tenían la sensación de estar apoyados por otros para el control de una situación sentían una mayor sensación de bienestar. Los occidentales tienen más dificultad para tolerar situaciones ambiguas en comparación con sus colegas orientales. Los occidentales tienden a creer que si las cosas van a cambiar, ellos cambiarán en la misma dirección y al mismo ritmo. Los orientales ven el mundo como un sistema dinámico complejo y creen que el cambio es cíclico, no unilateral.

Hasta este punto en el libro, Nisbett ha estado poniendo las cosas sobre la mesa para examinar realmente el asunto. ¿Las personas con visiones del mundo diferentes explican eventos similares y atribuyen causalidad de formas diversas? Para responder esta inquietud, los estudiantes graduados Michael Morris y Kaiping Peng (1994) de la Universidad de Michigan, hicieron un análisis de contenido sobre cómo se reportaron dos asesinatos masivos en los periódicos New York Times y World Journal. Ambos crímenes fueron cometidos el mismo año; un atacante era de descendencia asiática, el otro era estadounidense. Los reporteros del periódico chino, World Journal, caracterizaron el asesinato por el contexto en que ocurrió, es decir, ellos atribuyeron la causa subyacente de los asesinatos de Lu (el atacante) por la dificultad de llevarse bien con su consejero, la disponibilidad de un arma de fuego, la presión de su comunidad para tener éxito y la rivalidad con los estudiantes compañeros.

Los reporteros del World Journal que cubrieron el asesinato McIlvane realizaron la historia de la misma manera, atribuyendo su ataque a que él había sido despedido de su trabajo recientemente, el hecho de que el supervisor era su enemigo y que él se influenció por un asesinato masivo anterior que había ocurrido hacía poco en Texas.

El New York Times se ocupó de las dos historias de manera muy distinta. Los reporteros del Times se enfocaron en los problemas psicológicos de Lu, describiéndolo como un individuo profundamente perturbado que se autodestruyó tan rápido como había llegado a su éxito efímero. El Times caracterizó el caso McIlvane de forma similar. McIlvane fue descrito como un hombre con antecedentes de conducta violenta, un detonante en potencia y con inestabilidad mental.

Morris y Peng siguieron sus análisis dando descripciones de los asesinatos a estudiantes asiáticos y estadounidenses. Ellos les pidieron entonces a los participantes que consideraran las disposiciones de los asesinatos así como el contexto situacional de los eventos. En forma generalizada, los estudiantes norteamericanos consideraron la disposición y el temperamento como los factores sobresalientes en ambos asesinatos. Los estudiantes chinos, en cambio, consideraron que los factores situacionales fueron los factores contribuyentes más importantes,

para ambos sospechosos del asesinato. Es la atención a los factores situacionales lo que previene a los asiáticos para no cometer errores de atribución fundamentales, a diferencia de sus colegas estadounidenses.

Nisbett ahora cambia la perspectiva de la pregunta para examinarla desde un enfoque lingüístico. Aunque comprometerse en una discusión teórica del lenguaje está más allá del alcance de su libro, el autor logra dar una luz en la función idiomática del objeto/sustantivo relación/verbo. Nisbett resalta algunos factores críticos acerca del impacto que tiene el lenguaje sobre los diferentes procesos cognitivos de las dos culturas. Primero, él señala que los verbos son más sobresalientes en los lenguajes del este asiático, en tanto son idiomas “tópico prominentes”; los verbos en los idiomas del este asiáticos aparecen bien al principio o al final de la frase. En inglés, un idioma “objeto prominente”, los verbos aparecen más a menudo en la mitad de la frase dónde son menos sobresalientes.

Segundo, los padres occidentales se pasan mucho tiempo señalando los objetos y describiendo sus atributos particulares. Para comparar estas diferencias, los psicólogos del desarrollo Anne Fernald e Hiromi Morikawa (1993) observaron cómo jugaban con sus niños las madres japonesas y estadounidenses. Ellos encontraron que las madres norteamericanas usan el doble de nombres para los objetos en comparación con las madres japonesas, y estas últimas utilizan el doble de rutinas sociales que enfatizan las normas de cortesía. Estos resultados llevan a la pregunta natural: ¿qué tantas de las diferencias cognitivas entre el este y el oeste son producto del lenguaje?

Para contestar esta pregunta, Li-jun Ji, Zhiyong Zhang y Nisbett (2002) analizaron cómo las personas categorizan los objetos. Ellos probaron en tres grupos de participantes: estadounidenses que hablan sólo inglés, chinos y taiwaneses que aprendieron inglés tardíamente en la vida (bilingües coordinados) y residentes de Hong Kong y Singapur que aprendieron inglés a una edad muy joven (bilingüismo compuesto). Como era de esperarse, los estadounidenses tuvieron una doble tendencia a categorizar tripletas de palabras taxonómicamente; los bilingües coordinados tuvieron una doble tendencia a categorizar por relaciones cuando la prueba se hizo en el idioma natal. Sin embargo, cuando se probó en inglés, los participantes chinos y taiwaneses tuvieron mucha menor tendencia a categorizar con base en relaciones. Los participantes de Hong Kong y Singapur también hicieron distinciones basadas en relaciones, pero ellos demostraron una preferencia mucho más débil para categorizar objetos con base en relaciones cuando se les comparó con sus colegas chinos y taiwaneses. Quizás el hallazgo más significativo en este experimento fue que no hubo ninguna diferencia si los participantes hacían la prueba en inglés o en chino. La implicación de los resultados parece demostrar que la cultura tiene un efecto en el pensamiento independiente del lenguaje.

Varias veces se ha demostrado de manera clara que los orientales y los occidentales organizan su conocimiento del mundo en forma diferente, Nisbett examina a continuación si estas diferencias influyen en la manera como hacemos inferencias. Ara Norenzayan, Edward E. Smith, Beom Jun Kim, y Richard E. Nisbett (en prensa) y sus colegas reclutaron coreanos y estadounidenses para participar en un experimento donde se les pidió que determinaran qué argumentos parecen ser lógicamente válidos. Nisbett (2004, p. 169) presentó a los participantes los siguientes ejemplos:

Premisa 1: Ningún perro policía es viejo.

Premisa 2: Algunos perros muy bien entrenados son viejos.

Conclusión: Algunos perros muy bien entrenados no son perros policía.

Premisa 1: Todos los productos vegetales son buenos para la salud.

Premisa 2: Los cigarrillos son productos vegetales.

Conclusión: Los cigarrillos son buenos para la salud.

Premisa 1: Ninguna A es B

Premisa 2: Alguna C es B

Conclusión: Alguna C no es A

Los resultados de este experimento encontraron que los coreanos se dejaron influenciar más por la plausibilidad que los estadounidenses. Cuando se llegó a los silogismos abstractos, los estadounidenses y los coreanos cometieron igual número de errores. Nisbett cree que la diferencia entre los dos grupos consiste en que los estadounidenses rutinariamente aplican reglas de lógica a los eventos cotidianos y son capaces de descartar la plausibilidad de la conclusión.

Nisbett continúa examinando cómo las personas manejan las contradicciones. Tres principios ponen en evidencia por qué parece que los asiáticos toleran la contradicción con menos dificultad que los estadounidenses.

- El principio de Cambio: el pensamiento oriental gira alrededor del estado constante de cambio. La realidad cambia permanentemente, haciendo que los conceptos que reflejan la realidad sean subjetivos y fluidos.
- El principio de Contradicción: porque el mundo constantemente está cambiando, las oposiciones, las anomalías y las paradojas surgen continuamente. “Los taoístas ven los dos lados de cualquier contradicción aparente en armonía activa, opuesta pero conectada y mutuamente controlada” (Nisbett, 2004).
- El principio de Relación u Holismo: debido al cambio y a la oposición constantes, todo se conecta a todo lo demás; nada existe en el aislamiento.

Estos tres principios son fundamentales para encontrar el camino medio entre dos extremos, que es un precepto importante del pensamiento oriental.

Los occidentales, por otro lado, confían en la ley de identidad que declara: “una cosa es lo que es y no puede ser otra cosa” y la ley de no contradicción que declara: “una proposición no puede ser verdadera y falsa al mismo tiempo”. Está claro que estas dos maneras fundamentalmente diferentes de tratar con la contradicción producen patrones de razonamiento diversos que impactan varias facetas de las interacciones humanas.

Nisbett lleva al lector en un viaje excitante de exploración de las muchas diferencias entre el pensamiento oriental y el occidental. Él ha explorado las diferencias desde una variedad de ángulos, pero todavía le quedan dos preguntas por responder: ¿Estas diferencias son importantes y continuarán? Él consagra su último capítulo a la primera pregunta y el epílogo a la última.

Primero el se enfrenta a diferentes campos en un esfuerzo por contestar la primera pregunta: ¿Es importante? En el campo de la medicina, lo normal es encontrar y eliminar la causa de una enfermedad. En oriente se piensa la enfermedad como una interacción compleja que requiere un protocolo del tratamiento holístico que normalmente involucra los remedios herbales.

En el campo jurídico, occidente es bastante litigioso. ¡De hecho la proporción de abogados en EE.UU. en contraste con la de Japón es de 40 a 1! En occidente la resolución del conflicto significa que hay un derecho y una contravención, un ganador y un perdedor. En oriente la meta de resolución del conflicto es reducir la hostilidad y encontrar un compromiso que satisfaga a ambas partes.

En la arena del debate, el proceso de decisión en Japón es uno donde la fuerza que guía es evitación del conflicto. Se celebran a menudo reuniones para ratificar un consenso

predeterminado. En lugar de intentar evitar el conflicto, los estadounidenses se trezan en el arte de la persuasión buscando que su idea sea ratificada. No se tiene miedo a las ideas malas en occidente; se cree que ellas se caen de su propio peso en la discusión pública.

En el campo de la ciencia, las diferencias entre occidente y oriente son bastante dramáticas. En los años noventa Japón produjo un Premio Nobel, mientras que en los EE.UU. se produjeron cuarenta y cuatro. Parte de esta diferencia puede explicarse por la cultura de respeto hacia los más viejos que existe en Japón. Se da apoyo financiero a los científicos japoneses más viejos en lugar de los jóvenes, pudiendo ser éstos más talentosos. La resistencia para debatir y para la confrontación intelectual también se invoca para explicar la falta de ganadores del Premio Nobel que vienen del Japón.

Nisbett también examina asuntos de la retórica, los contratos, las relaciones internacionales, los derechos humanos y la religión. En cada uno de estas áreas se repiten los mismos temas que han surgido a lo largo del libro.

¿Estos modelos del pensamiento continuarán? Esta pregunta final es respondida por Nisbett haciendo referencia a los trabajos de Francis Fukuyama y Samuel Huntington. Fukuyama (1992) cree que el mundo sucumbirá a la occidentalización; Huntington (1996) cree que las dos escuelas de pensamiento continuarán divergiendo. En conclusión, Nisbett ofrece una tercera opción, la convergencia. Nisbett concluye con una predicción optimista que habrá una convergencia de estilos orientales y occidentales que refuerzan y transforman lo mejor de ambas culturas.

Referencias y bibliografía

Fernald, A., & Morikawa, H., (1993). Common themes and cultural variations in Japanese and American mother's speech to infants. *Child development*, 64, 64, 863-878.

Fukuyama, F., (1992). *The end of History and the Last Man*. New York: Free press.

Huntington, S., P. (1996). *The clash of civilizations and the remaking of World order*. New York: Simon & Schuster.

Imae, M., & Gentner, D., (1994). A cross-linguistic study of early word meaning: universal ontology and linguistic influence. *Cognition*, 62, 169-200.

Ji, L. - j., Zhang, Z., & Nisbett, R., E. (2002). Culture, language and categorization. Unpublished manuscript. Queens University, Kingston Ontario.

Morris, M., & Peng, K., (1994). Culture and cause: American and Chinese attributions for social and physical events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 949-971.

Norenzayan, A., Smith, E., E., Kim, B., J., & Nisbett, R., E. (in press). Cultural preferences for formal versus intuitive reasoning. *Cognitive science*.

Tönnies, F., (1887/1988). *Community and Society*. New Brunswick: Oxford Transaction Books.

Nota del traductor:

Si bien no es costumbre que el traductor emita juicios en torno al texto traducido, en este caso no puede obrarse de otra manera y con mayor razón si es por la claridad para lector. La autora de esta reseña hace referencia indistinta a “americanos” y “occidentales”, pero ahondando en el texto encontramos que el sentido de la primera expresión no es otro que el de “estadounidenses” (es común en la literatura en habla inglesa referirse a los “americanos” para designar a los estadounidenses). Pero es a todas luces injusto traducir “americanos” cuando la intención comunicativa de la autora es hablar de los habitantes de un solo país de este continente, y no deja de causar asombro la facilidad con la que se pasa de este concepto al de occidentales, como si los estadounidenses fuesen el patrón de comportamiento de Occidente y como si los habitantes de Estados Unidos fueran los únicos habitantes de América y como si todos los habitantes del continente americano pudieran clasificarse como parte de la cultura occidental.

