

ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА

УДК 159.9

ПРЕДПОЧТЕНИЕ КАК ФУНКЦИЯ ПСИХИКИ

Б.С. Алишев

Аннотация

Автор обосновывает идею о том, что установки, ценности, личностные черты и некоторые другие психологические феномены могут рассматриваться как разновидности предпочтений. Показывается, что с помощью большинства экспериментальных и тестовых методик (вербальных и проективных) можно выявить предпочтения людей. Само существование предпочтений трактуется как следствие фундаментальной неопределенности и интенциональности живых систем. Предпочтение определяется как функция психики и сознания, суть которой заключается в преодолении неопределенности путем выбора из множества альтернатив и в формировании соответствующего суждения, решения или действия.

Ключевые слова: предпочтение, интенциональность, избирательность, функция, объектное предпочтение, ценностное предпочтение, установка (аттитюд).

Каждый день в разных уголках мира тысячи людей участвуют в тестовых опросах и в психологических экспериментах, целью которых является определение мотивов, установок, ценностей, личностных качеств и т. д. Исследователи создают для этого все более совершенные опросники и разрабатывают все более сложные экспериментальные проекты. Но, как ни странно, ясности в науке не становится больше. Напротив, мы постоянно сталкиваемся с тем, что, во-первых, появляются научные конструкции, характеризующие не столько отдельные психические феномены, сколько различные нюансы одного и того же феномена, во-вторых, происходит стирание границ между классами феноменов, необходимость разделения которых ранее ни у кого не вызывала сомнений. Теперь уже никого не удивляет, когда одни исследователи используют термин «установка» (attitude), другие – понятие «ценность» (value), третьи пишут о личностных свойствах (properties), хотя речь идет, по сути дела, об одном и том же.

Такое положение складывалось постепенно. Много лет назад А. Маслоу отмечал: «...Мы можем представить себе понятие “ценности” как большой сундук, где хранятся самые разнообразные, зачастую непонятные вещи», а само слово «ценность» оказывается тогда «просто биркой на сундуке» [1, с. 122], – а Л. Фестингер полагал, что мнения, убеждения, установки и ценности, хотя и имеют некоторые различия, в целом являются «элементами знания» [2, с. 25].

Сегодня об этом уже пишут многие. В частности, Г. Бонер приходит к выводу: «...Установки в отношении абстрактных сущностей... часто обозначаются как *ценности*» [3, с. 233]. Значимым замечанием в этом ряду отождествлений являются также слова А.Г. Шмелева: «Вместо термина “черта” все чаще используются термины “установка” и “отношение”» [4, с. 56]. В связи с этим возникает закономерный и простой вопрос: «В чем же дело, почему в психологии сложилась такая ситуация?» Ответ на него может быть столь же прост: дело в том, что всякое изучение ценностей, установок, мотивов, целей, смысловых конструкций, личностных черт, убеждений и т. п. есть изучение *предпочтений* (preferences) людей. Действительно, в любом вербальном тесте имеется стимульный материал (совокупность заданий), представленный либо в виде отдельных утверждений, к которым испытуемому нужно определить свое отношение (меру согласия или несогласия с ними), либо пар суждений (понятий), из которых ему надо выбрать более соответствующее его мнению, либо описаний ситуаций с возможными вариантами их решения, из которых тоже нужно выбрать наиболее подходящий. Даже поверхностный анализ показывает, что каждое такое задание фактически выявляет некое предпочтение респондента. Почти с тем же самым мы сталкиваемся и в проективных тестах. Все отличие последних от вербальных тестов состоит в том, что задания в них имеют графическую форму. В современной когнитивной психологии (в той ее области, которую принято называть RTM – Representational Theory of the Mind, или репрезентационная теория разума) оба этих вида заданий соответствуют определенным типам репрезентаций: «пропозициональному» и «аналоговому» [5–7]. Что касается экспериментов, то в большинстве из них тоже определяются те или иные предпочтения людей. В эксперименте, как правило, создается некая ситуация и фиксируются предпочитаемые в ней людьми действия. Все сказанное относится к тестам и экспериментам, направленным на выявление различных особенностей поведения личности, ее эмоциональных проявлений, интеллектуального развития и прочего.

Отмеченное дает основания утверждать, что в многочисленных исследованиях разнообразных личностных параметров психологи измеряют на самом деле разного вида предпочтения людей. Однако в одних случаях эти предпочтения трактуются ими как установки, в других – как ценности, в третьих – как личностные черты, в четвертых – как мотивы и т. д. Вопрос, таким образом, заключается в том, как теоретически интерпретируются выявленные предпочтения (от того, что теоретические положения обычно формулируются до проведения самих опросов и экспериментов, ничего не меняется). К сожалению, качество таких интерпретаций часто оставляет желать лучшего, а еще чаще исследователи, даже очень известные, вообще не утруждают себя их формулированием. Например, Г. Хофстеде назвал выявленные им психокультурные параметры ценностями, под которыми имел в виду «широкие тенденции предпочитать определенные положения дел другим» [8, р. 8], хотя многие сказали бы, что он изучал не ценности, а установки. Чтобы убедиться в этом, достаточно привести мнение известных специалистов в области изучения установок Э. Игли и Ш. Чайкен: «Установки являются психологическими тенденциями, которые можно рассматривать как разновидность пристрастия (type of bias)...» [9, р. 2]. Что такое пристрастие, как не устойчивое предпочтение?

Что же такое «предпочтение», почему оно существует и откуда появляется? Вопросы эти могут показаться наивными, но таковыми выглядят все вопросы, связанные с фундаментальными основами человеческого бытия. Используя известный метод «от противного», попробуем представить, к чему привело бы отсутствие у живых существ, включая человека, каких-либо приоритетов. Очевидно, что тогда они не были бы способны к избирательному взаимодействию с различными элементами внешней среды. Все взаимодействия носили бы хаотичный, случайный характер, все происходило бы в соответствии с законами теории вероятности, а это сделало бы невозможной саму жизнь даже в элементарных ее формах в более или менее длительной перспективе. Таким образом, само существование жизни предполагает необходимость и неизбежность предпочтений.

В свою очередь, факт наличия у живых существ предпочтений нужно увязать с феноменом *интенциональности* (intentionality). Эта проблема занимает важное место в современных когнитивных исследованиях психики и сознания [10–12], хотя была поставлена еще Ф. Brentano и основательно разработана Э. Гуссерлем. В частности, Д.С. Деннет пишет: «Интенциональность в философском смысле – это просто *направленность* (aboutness). Нечто проявляет интенциональность, если его умение каким-то образом *направлено* на что-то другое» [10, с. 42]. Далее он указывает, что эту направленность надо отличать от намеренности, и, таким образом, приходит к очень широкому пониманию сущности и интенциональности, и, соответственно, сознания. С первой позицией можно согласиться, так как она позволяет рассматривать все разновидности предпочтений человека как структурно-уровневые элементы единого целого. Что касается сознания, вряд ли его нужно столь тесно увязывать исключительно с проблемой интенциональности. Д.С. Деннет (и не только он), к сожалению, склонен переводить ее в область познания, что осуществляется им путем введения понятия «интенциональная установка», под которой он подразумевает такую стратегию «интерпретации поведения объекта (человека, животного, артефакта, чего угодно), когда его воспринимают так, как если бы он был рациональным агентом, который при “выборе” “действия” руководствуется своими “верованиями” и “желаниями”» [10, с. 33]. Соответственно, и сознание превращается у него в высокоразвитый механизм познания, с чем трудно согласиться. Сознание многофункционально, и познание (тем более осуществляемое с помощью семантической системы, то есть языка) лишь одна из его функций, возможно, даже не основная.

Как бы то ни было, интенциональность, или «направленность на что-то другое», возможна только тогда, когда это «другое» каким-то образом выделяется среди всего остального. Иначе говоря, интенциональность предполагает в качестве своего основного условия (или включает в себя в качестве важнейшего элемента) *избирательность* (selectivity). Избирательность же является фундаментальным свойством живых существ любого эволюционного уровня, обеспечивающим им возможность формировать направленность на конкретный объект и совершать выбор в ситуации наличия альтернатив (это важно, в том числе с точки зрения избегания угроз). Но таковыми являются все реальные ситуации жизни, так как в них всегда присутствует возможность совершения разных действий, последствия которых часто носят неопределенный характер. Иными словами, всегда существует некий уровень *неопределенности* (uncertainty,

ambiguity), больший или меньший. Именно ее наличие порождает необходимость постоянного выбора, а сама она есть фундаментальное следствие того факта, что мир существует во времени и будущее не предопределено. Если так, то очевидно, что всякая интенциональность предполагает наличие определенных предпочтений (приоритетов) и оказывается невозможной без них.

Именно наличие предпочтений, как отмечалось ранее, отличает живой организм от любого другого естественного объекта. Но в каком виде они представлены в психике? Иначе говоря, можем ли мы выяснить, что собой представляет предпочтение с психологической точки зрения? Постановка этого вопроса обусловлена тем, что отечественная психологическая наука имеет достаточно прочно сложившуюся терминологию и понятие «предпочтение» не имеет в ней четко обозначенного статуса. Но как раз здесь, как мы уже видели, и возникает сложность. Проблема заключается в том, что с предпочтениями мы имеем дело каждый раз, когда совершаем выбор, а это может быть выбор между объектами (образами объектов), людьми, действиями, потребностями, целями, мотивами, ценностями, идеями, представлениями, смыслами и т. д. В сущности, всякое ранжирование чего бы то ни было по значимости, определяемой на основе любого возможного критерия, и есть фиксация относительных предпочтений. Следовательно, нет никакой возможности обозначить какой-то единственный психический феномен (процесс), несущий ответственность за установление предпочтений. Более того, известные специалисты в этой области С. Лихтенштейн и П. Словик отмечают, что «предпочтения детерминированы не только нашим знанием, чувствами или памятью, но еще и многими аспектами ситуации принятия решения, включая характеристики объектов, особенности постановки проблемы и желательные ответы» [13, р. 2]. Однако для современной когнитивной психологии характерна тенденция к преимущественному изучению высказываемых людьми предпочтений и к соответствующему пониманию их сущности. Показательно в этом отношении определение К. Шерера: «Относительно устойчивые оценочные суждения в смысле симпатии или антипатии к стимулам... могут быть обозначены как предпочтения» [14, р. 703]. Такой подход создает некоторые операциональные удобства, но не позволяет разобраться в сути явления. Оценочные суждения – всего лишь одно из средств выражения предпочтений, к тому же далеко не всегда достоверное и искреннее.

Как уже было указано выше, интенциональность является атрибутивным свойством психики и присутствует в ней всегда. Следовательно, человек непрерывно, в каждый момент времени предпочитает что-то другому, а такого временного интервала, когда бы он ничего не предпочитал, по-видимому, не существует, по крайней мере пока он находится в бодрствующем состоянии. Например, можно, проснувшись, еще долго лежать в постели, ничего не предпринимая, но это будет означать лишь то, что эта форма поведения предпочитается всем остальным, которые тоже могли бы реализовываться в это же самое время. Поэтому отсутствие оценочного суждения, например, при мгновенной эмоциональной реакции, не равнозначно отсутствию предпочтения. Такая реакция сама по себе уже есть некое предпочтение. Более того, даже отсутствие реакции на какой-то стимул (отсутствие наблюдаемого действия в той или иной ситуации) может быть следствием определенного предпочтения.

На бытовом уровне жизни человек обычно обосновывает свои предпочтения хорошо известными фразами типа «я так хочу (мне так нравится)», «так было нужно (правильно)», «я так привык», «бес попутал» и т. п. Каждая из них, несмотря на свою тривиальность, указывает на определенные психологические механизмы формирования предпочтения. Первая, например, указывает на преобладающую роль вполне осознаваемого влечения (желания), а вторая – на решающее значение когнитивного анализа, основанного на учете большого объема фактической и нормативной информации. Третье и четвертое высказывания, напротив, отсылают к бессознательным механизмам формирования предпочтений, в том числе к инстинктивно выражаемым реакциям (во всех этих случаях мной не учитывается проблема искренности высказываний человека).

Предпочтения могут приобретать очень разные психические формы. Они могут проявляться в виде мотивов, потому что всякий мотив, лежащий в основе той или иной деятельности, уже есть итог некоего сознательно или бессознательно совершенного выбора между всеми теоретически возможными мотивами. Предпочтения могут проявляться в виде установок, так как всякая сформировавшаяся установка тоже является результатом ранее совершенного «отбора» между возможными вариантами реакции. В этом же ключе должны быть рассмотрены ценности, цели, интересы, убеждения и верования людей. Нетрудно показать, что даже потребности и инстинкты есть не что иное, как биологически заданная форма проявления предпочтений живого организма во взаимодействии с внешней средой (более того, как уже отмечалось выше, «задачу на предпочтение» способны решать на своем уровне эволюции даже одноклеточные).

Предпочтение есть скорее не отдельный психологический феномен, а универсальная психологическая (психическая) функция. По всей видимости, ее можно рассматривать как общую процедуру, операцию, выполняемую психикой (сознанием) и имеющую как когнитивные, так и аффективные и волевые компоненты, то есть в ходе эволюции возникли разные психические механизмы реализации данной функции. Она осуществима практически со всем, что образует содержание внутренней психической жизни как в целом, так и в любой конкретный момент времени. Поэтому можно предложить следующее определение: *предпочтение – осуществляемая психикой и сознанием, обеспечивающая ее избирательность операция (процедура) преодоления неопределенности путем выбора из множества альтернатив, имеющихся в тот или иной момент времени, а также ее результат в виде соответствующего суждения, решения или действия.* Эта операция может осуществляться как осознанно, так и бессознательно, в том числе инстинктивно. Ее результат может быть обусловлен случайным сочетанием ситуативных факторов, но он может быть следствием закрепленных в устойчивой форме субъективных значений. Очевидно, что в последнем случае мы имеем дело с устойчивыми предпочтениями, которые более всего интересуют психологов и которые часто обозначаются как личностные свойства, установки, ценности. Таким образом, при проведении научных исследований было бы желательно иметь в виду, что, используя эти и другие упоминавшиеся выше психологические понятия, мы на самом деле имеем дело с различными видами предпочтений, которые образуют основу нашего избирательного восприятия действительности, отношения к ней и поведения.

Предпочтения можно разделить как минимум на два типа. Во-первых, неизбежно возникают предпочтения при выборе между несколькими объектами или действиями, обладающими одной и той же функциональностью. Обычно такая ситуация складывается тогда, когда некоторое множество объектов абсолютно идентично друг другу по всем параметрам, кроме одного. Для того чтобы такие предпочтения формировались, достаточно наличия определенного критерия, на который можно было бы опираться в процессе выбора (так, человек, покупающий в магазине краску, может ориентироваться в своем выборе исключительно на ее цвет и не обращать внимания на все остальные параметры). Во-вторых, гораздо чаще возникают совершенно иные ситуации, в которых нужно учитывать не один, а два критерия оценивания объектов или более. Тогда возникает гораздо более сложная проблема предпочтения и ранжирования по мере приоритетности самих этих критериев.

Предпочтения первого типа можно назвать *объектными предпочтениями*, если только понимать слово «объект» в очень широком смысле. Предпочтения второго типа я обозначаю как *ценностные предпочтения*. Между двумя типами предпочтений есть существенное различие, состоящее в том, что предпочтения первого типа могут быть всегда рационально обоснованы, выведены с помощью той или иной системы аргументации, но для этого будет нужна какая-то исходная «точка отсчета». То есть, если человек выбирает краску, как было указано в предыдущем примере, основываясь исключительно на привлекательности для себя того или иного цвета, такой «точкой отсчета» для него как раз и будет привлекательность цвета. Но, если в той же ситуации человек учитывает еще и свойства краски, цену товара, фирму-производителя и что-то другое, ему уже нужно основываться на нескольких «точках отсчета». Тогда может получиться так, что он не найдет товар, полностью удовлетворяющий всем значимым для него критериям, и ему придется либо отказаться от некоторых из них, либо уйти ни с чем. При необходимости делать выбор между ценностями нередко возникают задачи, вообще не имеющие рационального решения. С ними можно справиться, только используя иррациональный подход.

Последнее утверждение, скорее всего, вызовет возражения. К сожалению, у меня нет возможности рассмотреть эту проблему в данной статье, но она анализируется в других моих работах (см., например, [15, 16]), в которых, во-первых, показано, что эти критерии («точки отсчета») есть не что иное, как ценности, во-вторых, аргументирована невозможность рационального обоснования преимущества одной ценности перед другими. Иначе говоря, все ценности одинаково важны. Только ситуативно та или другая из них может приобрести для человека или группы большую важность. Но если некая общность людей будет постоянно и в любых ситуациях отдавать предпочтение одной ценности перед другими (например, будет считать, что справедливость всегда важнее свободы, или наоборот), она рискует не выжить. Наличие таких слишком стабильных, безусловных ценностных пристрастий может создать психологические проблемы и для отдельной личности.

Итак, существование какого-то универсального критерия для определения приоритетности ценностей вызывает большие сомнения. Это, вероятно, должно было бы ввергнуть нас в хаос, которого, однако, нет. На самом деле мы видим,

что в любой ситуации, идет ли речь об общности людей или об отдельном человеке, происходит упорядочивание ценностей и появляется предпочтение, а при любом опросе человек, если и не с легкостью, то немного подумав, обозначает их. Как все это возможно, если отсутствуют четкие критерии для определения ценностных предпочтений?

Я полагаю, во-первых, что разнообразные ситуации взаимодействия содержат в себе определенные опознавательные «знаки», которые могут интерпретироваться многими индивидами более или менее однозначно и «сообщают» о заключенных в них возможностях. Существующие культурные схемы и сценарии «указывают», какие из этих возможностей должны в данный момент времени реализовываться с учетом более широкого социального контекста. Но, во-вторых, в одной и той же ситуации оказываются совершенно разные индивиды, которые имеют специфические психофизиологические и психологические (социально-психологические) характеристики, подталкивающие их к определенному предпочтению, а оно вполне может не соответствовать тому, что рекомендует культура в качестве наилучшего для общего блага варианта. Если, например, свойства нервной системы человека таковы, что обуславливают преобладание холерических черт темперамента, трудно ожидать, что он будет предпочитать общество медлительных и малоэмоциональных людей, трудно также ожидать, что он предпочтет постоянство и монотонность изменчивости и разнообразию. Если же у одного человека сильно выражен познавательный инстинкт, а у другого иерархический, то, очевидно, это тоже должно сказаться на их ценностных предпочтениях.

Однако не только физиологические и психофизиологические характеристики человека могут влиять на его ценностные предпочтения. Это могут быть и различные черты характера, сформировавшиеся в течение жизни, и сложившиеся особенности мировоззрения и т. д. Конечно, они и сами формируются у человека в значительной мере под влиянием имеющегося у него опыта многочисленных предшествовавших удачных и неудачных предпочтений. Приведу только один пример, демонстрирующий взаимодействие ситуационных и личностных факторов при формировании и проявлении ценностных предпочтений. Представим себе человека, для которого нет ничего более важного, чем познание и поиск истины; представим теперь, что он наблюдает некое природное событие, вызывающее у него огромный интерес, но создающее угрозу для нескольких ничего не подозревающих людей. Вопрос: займется ли он изучением этого явления или позаботится о безопасности людей? Ситуация содержит в себе прямые указания на то, что должен быть выбран второй путь, а индивидуальные особенности подталкивают человека к выбору первого. Любая культура определяет, что в данной коллизии между добром и истиной предпочтение должно быть отдано первой ценности. Однако в какой-то иной ситуации это соотношение вполне может перевернуться. Что касается самого человека, он может либо последовать культурным нормам, либо нарушить их.

Существует ли нечто в структуре нашей психики, что позволяет решать такие ценностные коллизии? Чем обеспечивается принятие решений и выбор предпочтений в подобных случаях? Я отказался чуть ранее отвечать на вопрос о том, какой психологический феномен лежит в основе предпочтений вообще, указав,

что в их установлении участвуют разные компоненты психики, но в случае с ценностными предпочтениями обращу особое внимание на такой психологический феномен, как установка (аттитюд).

Данное понятие когда-то пришло в психологию из социологии благодаря Ф. Знанецкому и У. Томасу, которые использовали его для установления связи между ценностями и социальным поведением как отдельных индивидов, так и целых групп [17, р. 22–35], а потому вкладывали в него широкий смысл. Поскольку они придерживались понимания ценностей как субъективно значимых объектов, понятие аттитюда было необходимо им для обозначения психологической направленности индивида (то есть его интенции) на объект.

В современной психологии *аттитюд* трактуется как психологический феномен, во-первых, характеризующий связь внутреннего и внешнего, психического и физического, во-вторых, относящийся не только и не столько к поведению (реакция), сколько к восприятию (оценка события), в-третьих, проявляющий себя на разных уровнях взаимодействия с окружающей действительностью, то есть и в конкретных ситуациях, и надситуативно. В начале статьи я уже приводил в качестве примера одну из современных дефиниций, из которой следует, что не всякое предпочтение, но только устойчивое связано с установкой. Действительно, можно привести массу примеров предпочтений, не связанных с какими-либо установками. В частности, если человек не глядя вытаскивает из коробки одну из множества находящихся в ней скрепок, он предпочитает ее другим, но вряд ли это вытекает из его установок. То же самое можно сказать о том случае, когда человек в супермаркете берет первую попавшуюся пустую тележку для покупок, и о множестве других подобных ситуаций.

Эти примеры указывают на то, что понятие «предпочтение» шире по содержанию, чем понятие «установка» (аттитюд). Лишь часть предпочтений существует в виде установок точно так же, как только часть установок имеет отношение к ценностям. Сказанное позволяет сформулировать определение установки, которое мне представляется наиболее соответствующим задачам, решаемым в настоящей работе: установка (*attitude*) – *устойчивое отношение к объектам, действиям (а также к их классам) и ценностям, выражающееся в относительно постоянной мере их предпочтения или отвержения (притяжения – отталкивания) в определенных ситуациях*. Последнее уточнение означает, что даже самые обобщенные и устойчиво повторяющиеся установки «привязаны» к некоторым ситуациям хотя бы своим происхождением. Другое дело, что, однажды сформировавшись, некоторые из них могут генерализоваться, что чаще всего становится следствием одинаковой интерпретации множества разных ситуаций. В основе формирования такого устойчивого отношения могут лежать разные психологические факторы. В одной из предыдущих своих статей [18] я отмечал, что истоки некоторых установок и даже некоторых компонентов одной и той же установки лежат в многовековом развитии культуры разных общностей людей. Они могут уходить в глубокую древность и передаваться из поколения в поколение тысячелетиями. Более того, некоторые установки и/или их компоненты могут вытекать из генетически заданных инстинктивных реакций. В целом, с моей точки зрения, можно говорить об установках, образующихся на основе индивидуального опыта, об установках, имеющих общекультурное происхождение,

и об установках, обусловленных наличием у человека инстинктивных форм поведения. Три этих уровня можно выделить, однако, только теоретически, потому что в реальности их расчленить крайне сложно (если вообще возможно), поскольку они накладываются друг на друга и проникают друг в друга, и индивидуальный опыт человека ложится на «благодатную почву», подготовленную его биологией и культурой. Таким образом, подавляющее большинство установок содержит в себе «след» и генетически обусловленных форм поведения, и многовековых социокультурных традиций, и индивидуального опыта той или иной личности.

Опираясь на отмеченное выше, соглашусь с Ф. Знанецким и У. Томасом и вслед за ними подчеркну, что ценностные предпочтения реализуются через сложную систему установок (при этом я, однако, не согласен с предложенным ими пониманием сущности ценностей как объектов, имеющих значение для социальных групп). Но уже из приведенного определения установки следует, что не все они связаны с ценностями. Большая их часть связана с предпочтением конкретных объектов, действий и т. д. Поэтому так же, как ранее было выделено два типа предпочтений, нужно выделить два класса установок: объектные и ценностные. Соответственно, устойчивые предпочтения личности могут интерпретироваться и как ее личностные черты (свойства, качества), поскольку они неизбежно часто проявляются в ее действиях и поступках и вследствие этого воспринимаются окружающими именно как черты ее характера.

Таким образом, сравнительно несложный анализ показывает, что, действительно, установки, ценности, личностные черты имеют нечто существенно общее между собой. В основе всех этих научных конструктов, «за ними», лежит одно и то же более глубинное психологическое образование – предпочтение, – разновидностями которого они являются. Поэтому нет ничего удивительного в том, что исследователям не удастся провести между ними четкие и однозначные границы. Само же предпочтение, по всей видимости, следует рассматривать как фундаментальную психическую функцию, обеспечивающую связь и взаимодействие живых существ разного уровня эволюционного развития с окружающей средой и имеющую процедурную и результирующую стороны.

Summary

B.S. Alishev. Preference as a Function of Psyche.

We prove the idea that attitudes, values, personal traits and some other psychological phenomena can be considered as types of preferences. It is shown that most of experiments and testing methods (verbal and projective) may reveal human preferences. The very existence of preferences is explained as the result of the fundamental uncertainty and the intentionality of living systems. Preference is defined as a function of psyche and consciousness. Its essence lies in the overcoming of uncertainty by choosing among a large number of alternatives and in the formation of appropriate judgement, decision, or action.

Key words: preference, intentionality, selectivity, function, object preference, value preference, attitude.

Литература

1. *Маслоу А.Г.* Дальние пределы человеческой психики. – СПб.: Евразия, 1999. – 432 с.
2. *Фестингер Л.* Теория когнитивного диссонанса. – СПб.: Речь, 2000. – 317 с.
3. *Бонер Г.* Установки // Введение в социальную психологию. Европейский подход / Под ред. М. Хьюстона и В. Штребе. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – С. 231–274.
4. *Шмелев А.Г.* Психодиагностика личностных черт. – СПб.: Речь, 2002. – 480 с.
5. *Величковский Б.М.* Когнитивная наука. Основы психологии познания: в 2 т. – М.: Смысл; Академия, 2006. – Т. 1. – 448 с.; Т. 2. – 432 с.
6. *Fodor J.A.* Representations: Philosophical Essays on the Foundations of Cognitive Science. – Cambridge, MA: MIT Press, 1983. – 356 p.
7. *Paivio A.* Mental Representation: A Dual Coding Approach. – N. Y.: Oxford Univ. Press, 1990. – 336 p.
8. *Hofstede G.* Cultures and Organizations. Software of the Mind. – N. Y.: McGraw-Hill, 1997. – 279 p.
9. *Eagly A.H., Chaiken Sh.* The Psychology of Attitudes. – Belmont, CA: Wadsworth, 1993. – 794 p.
10. *Деннет Д.* Виды психики. На пути к пониманию сознания. – М.: Идея-Пресс, 2004. – 184 с.
11. Intentions and Intentionality: Foundations of Social Cognition / Ed. by B.F. Malle, L.J. Moses, D.A. Baldwin. – Boston, MA: The MIT Press, 2003. – 433 p.
12. *Le Morvan P.* Intentionality: Transparent, Translucent, and Opaque // J. Philos. Res. – 2005. – V. 30. – P. 283–302.
13. *Lichtenstein S., Slovic P. (eds.)* The Construction of Preferences. – N. Y.: Cambridge Univ. Press, 2006. – 808 p.
14. *Scherer K.R.* What are emotions? And how can they be measured? // Soc. Sci. Inf. – 2005. – V. 44, No 4. – P. 695–729.
15. *Алишев Б.С.* Взаимодействие в системе «субъект – объект» и проблема ценностей // Учен. зап. Казан. ун-та. Сер. Гуманит. науки. – 2009. – Т. 151, кн. 5, ч. 1. – С. 185–196.
16. *Алишев Б.С.* Структура ценностей и ценностные типы личности современных студентов // Проблемы профессионального образования в России: методология и теория. – М.; Казань: ВЛАДОС; ИПП ПО РАО, 2005. – С. 232–275.
17. *Thomas W.I.* The Polish Peasant in Europe and America. V. 1. – Boston: The Gorham Press, 1918. – 552 p.
18. *Алишев Б.С.* Фундаментальные социальные установки и их соотношение // Учен. зап. Казан. ун-та. Сер. Гуманит. науки. – 2007. – Т. 149, кн. 1. – С. 46–60.

Поступила в редакцию
02.03.11

Алишев Булат Салямovich – доктор психологических наук, профессор кафедры общей психологии Казанского (Приволжского) федерального университета.
E-mail: Bulat.Alishev@gmail.com