

# ЦІННОСТІ, ОЦІНКИ Й ЕМОЦІЇ В ОБҐРУНТУВАННІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

Володимир Навроцький

**Анотація.** Прийняття рішень є одним із головних структурних компонентів соціальної взаємодії. Коли висувається вимога обґрунтувати відповідне рішення, звичайною відповіддю на цю вимогу є побудова аргументів. Вони встановлюють переваги між альтернативними діями. Така аргументація спирається на переваги між цінностями. Переваги між цінностями, зі свого боку, встановлюються їхнім оцінюванням, приписуванням ступенів важливості цінностей для прийняття рішень. У такий спосіб оцінені цінності входять у процес обґрунтування прийняття рішень. Успішність обґрунтування прийнятого рішення значною мірою залежить від передавання оціненої цінності особі, якій адресоване таке обґрунтування.

Коли прийняття рішень є емоційним, цінності отримують ступені важливості через емоційне оцінювання. І сприйняття обґрунтування прийнятого рішення також може бути емоційним. Емоційна реакція на нього є оцінною реакцією. Вона і показує, чи є передавання цінності успішним, чи прийнята цінність і, зрештою, приймається чи ні запропоноване обґрунтування рішення.

Питання полягає в тому, як виникають емоційні оцінки, що визначають переваги між цінностями. Запропоновано вважати емоційну оцінку результатом інтуїтивного виводу — емоційної оцінної індукції. Здійснення виводу є наслідком сприйняття вираження емоції, реакцією на емоційне вираження оцінного ставлення до цінності.

Емоційні інтуїтивні виводи є правдоподібними висновками. Їхні висновки потенційно скасовуються. Зазвичай причинами скасування висновку аргументу, що підтримує рішення, є суперечливість чи неповнота інформації. До цих причин додається динаміка емоційних станів.

Передані й прийняті цінності призводять до виникнення колективної інтенційності — однієї з базових умов соціальної взаємодії. Окрім того, вона виникає через низку виводів, якими певною мірою «керують» емоції.

**Ключові слова:** емоції, інтуїтивні виводи, оцінки, прийняття рішень, цінності.

## Вступ

Зазвичай виконанню дій передують прийняття рішень. Усвідомлене прийняття відповідного рішення передбачає його обґрунтування. Ним може бути й обґрунтування власного рішення, і наведення аргументів з метою переконати іншу людину прийняти нав'язане їй рішення або їх наведення для того, щоб допомогти іншій людині прийняти власне рішення.

Як приймаються рішення та як їх слід приймати, розглядає інтегративна наукова дисципліна — теорія прийняття рішень. Свій внесок у дослідження цих питань робить і аналітична філософія. Для цього базовими обираються цінності та цілі [13], [12] або цінності й оцінки [7], або цінності й емоції [5].

Обґрунтування прийняття рішення, монологічне чи діалогічне, здійснюється в умовах потенційної взаємодії аргументів. Вибір альтернативної дії є результатом їхнього змагання. Ця обставина враховується в багатьох аргументаційних моделях [2], [6], [8], [4]. Аргументаційний підхід до аналізу прийняття рішень можна розвинути далі, конкретизуючи зв'язок між прийняттям рішень і цінностями, оцінками й емоціями.

Відповідно до цього завдання в першому розділі статті стисло охарактеризована роль цінностей та оцінок в обґрунтуванні висновків аргументів, що висуваються на підтримку прийняття рішень. У другому розділі показана роль емоцій у такому обґрунтуванні, зокрема, вплив емоцій на передавання цінностей. У третьому розділі з'ясовуються особливості емоційного інтуїтивного виводу.

## 1. Вплив цінностей на прийняття рішень

В усіх аналітичних підходах, зазначених вище, дії, які передбачається виконати, мають узгоджуватись із цінностями, на яких ґрунтуються переваги. Під час побудови аргументаційних моделей акцент робиться на тому, що переваги стосовно альтернатив обґрунтовуються за допомогою аргументів [12, с. 5]. Проблема полягає в тому, щоб показати, яким є «механізм» впливу цінності на прийняття висновку аргументу, що висувається для обґрунтування прийняття рішення.

З кінця 90-х років ХХ ст. і до нашого часу базовою аргументаційною моделлю, що застосовується для встановлення переваг між аргументам, виступає аргументаційна семантика Фан Мінь Дунга.

Ключовим компонентом цієї семантики є аргументаційна структура, яка складається із множини аргументів і відношення атаки на ній [3]. Для того, щоб врахувати вплив цінностей на побудову аргументів, що висуваються на підтримку прийняття рішень, вказану структуру доповнюють 1) непорожньою множиною цінностей, 2) функцією, що відображає аргументи на цінності і 3) відношенням переваги на цінностях [2, с. 435]. Отже, зрештою, переваги стосовно альтернативних дій корелюють з перевагами стосовно цінностей.

Але за цього підходу цінності розглядаються як щось таке, що вже надано дієвцю. Такими є, наприклад, правові, моральні чи соціальні цінності, як-от: добробут, рівність, чесність, визначеність права, свобода слова, приватність [8, с. 2212]. Їх називають ще абстрактними цінностями. У конкретних ситуаціях абстрактні цінності інтерпретуються та отримують певне значення [13, с. 82-83]. Коли маємо конфлікт таких цінностей і треба надати перевагу одній із них, їх треба зважити, а для цього — оцінити, наприклад, приписати їм певний ступінь важливості для прийняття рішення стосовно альтернативних дій. Переваги між цінностями встановлюються через порівняння значень, отриманих цінностями оцінювання.

Абстрактними цінностями можуть бути також властивості об'єктів [7]. Наприклад, «швидкий» і «безпечний» є такими цінностями стосовно якогось автомобіля. У статті [4], наприклад, вони спочатку конкретизуються приписуванням якісних ступенів. Наприклад, властивості «високо безпечний» і «низько швидкісний» конкретизують, відповідно, цінності «безпечний» і «швидкий». Потім вказаним властивостям приписуються кількісні ступені — ваги. Вага якоїсь однієї конкретизованої цінності встановлюється відносно інших конкретизованих цінностей і становить її відносну важливість для прийняття рішення. Приписуванням ступенів відбувається ранжування цінностей. Вибір альтернативної дії — придбання того чи іншого автомобіля — здійснюється відносно зважених конкретизацій обраних цінностей.

Цей приклад демонструє, у який спосіб цінності залучені до аргументації стосовно прийняття рішень. Успішність обґрунтування рішення визначається обґрунтованістю висновку аргументу, що його підтримує. Висновок формулює альтернативу, якій надається перевага. У ньому вказується дія, яка сприяє реалізації цінності [13, с. 81]. Тому завдання обґрунтування прийняття рішення зводиться, власне, до встановлення того, як отримується обґрунтування висновку аргументу, висунутого на підтримку рішення, які умови мають бути задоволені, щоб дія, виражена у висновку, сприяла реалізації цінності.

Обґрунтованість висновку визначається передаванням йому обґрунтованості засновків аргументу за допомоги правил виводу.<sup>1</sup> Засновки аргументу являють собою оцінені цінності. Ступені цінності вказують на те, що засновки мають певну силу. Правила виводу аргументів, призначених для обґрунтування прийняття рішень, також мають певну силу [12, с. 18]. Вони отримують її через підтримку, наприклад, через посилання на закон [11].<sup>2</sup> У такий спосіб обґрунтовується сама можливість застосування правил виводу.

Але обґрунтованість висновку аргументу, що підтримує рішення, залежить також і від сили правил, застосованих в інших аргументах. Унаслідок взаємодії аргументів висновок вихідного аргументу може стати або повністю ураженим, або ступінь його обґрунтування зменшується [7, с. 12]. Прийняття висновку аргументу стає наслідком його обґрунтованості.<sup>3</sup>

У такий спосіб стисло описана процедура обґрунтування прийняття рішень, що спирається на цінності. У межах підходу, за якого цінностям приписуються ступені, отримуємо лише попередню відповідь на запитання, яким є «механізм» надання переваги одним цінностям над іншими, бо нерозв'язаною залишається проблема встановлення того, як виникають оцінки цінностей.

## 2. Вплив емоцій на прийняття рішень: емоційні оцінки

Прийняття рішення часто є емоційними. У таких випадках до засобів визначення особливостей процедури обґрунтування прийняття рішень природно додавати посилання на емоції. Звісно, емоції функціонують у персональний спосіб. Проте обґрунтування рішення іншій людині відбувається в певному соціальному контексті, у якому емоції виконують багато різних функцій. Вони, наприклад, надають інформацію про відносини людини з іншими людьми, про ставлення

<sup>1</sup> За такого підходу береться до уваги внутрішня структура аргументів. Вони тепер не розглядаються як щось ціле, як це зроблено, наприклад, у статті [2], де цінності напряму приписуються аргументам. А визначати переваги між аргументами, базуючись на перевагах стосовно засновків і правил виводу, було запропоновано, наприклад, у статті [6, с. 2342].

<sup>2</sup> Серед чинників упорядкування правил виводу сучасні автори називають імовірнісну силу, передування в часі, принципи правового передування, наприклад, дата впровадження закону чи рівень його авторитетності [6, с. 2342], [4, с. 763].

<sup>3</sup> Ступінь обґрунтованості висновку аргументу обраховується, наприклад, за допомоги числення ймовірності [7, с. 31].

людини до речей, станів і подій; вони впливають на вибір цінностей і формування цілей [1, с. 184, 59–60]. Емоційні реакції людини є оцінними реакціями [1, с. 67]. Через емоційне оцінювання цінності отримують ступені і в такому вигляді входять у процес обґрунтування прийняття рішень. Симпатії та антипатії стосовно цінностей часто виражаються саме через емоційні оцінки.

Вираженням емоції оцінка цінності і, отже, сама цінність, передається іншій людині [5, с. 297]. Емоційна реакція цієї людини показує, що передавання цінності успішно відбулось, що оцінка, а отже, і сама цінність, прийнята чи не прийнята, і, зрештою, прийняте чи не прийняте обґрунтування рішення.

Приклад емоційного оцінювання можна знайти в листі-відповіді Григорія Сковороди на запитання його учня Михайла Ковалинського, чому Сковорода посміхнувся, коли вони виходили з храму: «сміх — рідний брат радості [...] Тому, коли ти питаєш, чого я сміюся, ти ніби питаєш, чого я радію [...] тому, що я побачив твої радісні *очі*, я, радісний, вітав того, хто радіє, радістю» [9, с. 1073–1074].

Очі учня виражають радість і викликають емоційну реакцію у Сковороди. Сковорода відреагував вираженням емоції на вираження емоції. Радісні очі учня — цінність для Сковороди. Інформацію про це він передав учневі вираженням своєї емоції посмішкою. Радість учня була в емоційний спосіб оцінена Сковородою, а потім він передав учневі і свою власну радість. Цінністю в цьому прикладі виступила сама емоція — радість.<sup>4</sup>

### 3. Емоційний вивід

У наведеному фрагменті листа Сковороди привертає увагу пояснювальний вивід: «тому, що я побачив твої радісні *очі*, я, радісний, вітав того, хто радіє, радістю». Але рішення вітати свого учня ймовірно передувало інтуїтивний — індуктивний, перцептивний, оцінний, емоційний — вивід Сковороди, що для його учня радість Сковороди також може бути цінністю. Здійснення цього виводу було наслідком сприйняття вираження емоції: радісні очі учня «запустили» цей інтуїтивний вивід. Він став реакцією на емоційне вираження оцінного ставлення до цінності.

<sup>4</sup> Це той випадок, коли в емоційний спосіб оцінюються також самі емоційні переживання. Так, розглядаючи фрагмент листа Григорія Сковороди, можна бачити, що радість оцінює радість, а, наприклад, у книзі [1, с. 23] сором оцінює гнів.

Цей вивід є емоційним, бо Сковорода перебуває у відповідному емоційному стані. Емоційне обмірковування Сковороди передувало його посмішці.<sup>5</sup> Цей приклад, власне, демонструє, як емоції впливають на прийняття рішень і свідчить на користь гіпотези, що «емоція є системою обчислення цінностей для вибору дій» [5, с. 296].

Деякі автори говорять лише про вплив емоцій на виводи, але не характеризують самі виводи як емоційні [10, с. 1008].<sup>6</sup> А бажання інших дослідників змоделювати емоційне інтуїтивне міркування було визвано, власне, тим, що існуючі інференційні моделі прийняття рішень не відображають реальний «швидкий» процес прийняття рішень [5, с. 296, 297].

Помітною особливістю інтуїтивних виводів є те, що вони є правдоподібними виводами. Їхні висновки потенційно скасовуються. Спочатку, можливо, через захват, може виникнути симпатія до однієї цінності, а потім, унаслідок деякої іншої наступної емоції, наприклад, через страх, як більш важлива буде прийнята інша цінність. Так, висока швидкість автомобіля дуже подобається індивіду, але більшу вагу для нього, зрештою, отримує безпека. Тут ми робимо акцент на тому, що причиною потенційного скасування висновку аргументу, висунутого на підтримку вибору відповідної альтернативної дії, є не суперечливість чи неповнота інформації стосовно прийняття рішення, а динаміка емоційних станів. Ще одним прикладом такої залежності є ситуація, коли індивід прийняв рішення у стані гніву, а після того, як заспокоївся, йому стало соромно і він переглянув своє рішення. Інший приклад динаміки емоційних станів надає ситуація, коли гнів був подоланий страхом [1, с. 32], а сам страх виник не внаслідок отримання нової інформації. Отже, у ситуаціях прийняття рішень поряд із неповнотою інформації про середовище ми маємо ще один чинник невизначеності умов їх прийняття — динаміку емоційних станів.

Посилаючись на те, що прийняття рішення врешті-решт зроблене у стані афекту, легше визнати його помилковим, відмовитись від наданого обґрунтування і, можливо, уникнути санкцій стосовно прийнятого рішення, якщо такі могли б застосуватись як реакція на нього.

Тепер відповідь на питання про роль цінностей в обґрунтуван-

---

<sup>5</sup> Термін «емоційне обмірковування» (emotional deliberation) вживається, наприклад, у книзі [1, с. 52].

<sup>6</sup> Думка про те, що емоції включені в інференційні відносини, усе більше поширюється в сучасній літературі. Прямий вплив емоцій на вивід демонструють так звані епістемічні емоції: «Якщо б я не мав почуття переконаності стосовно висновку, я б не виводив його» [10, с. 1010].

ні прийняття рішення і в його прийнятті іншою людиною можемо резюмувати наступним чином. Ефективним засобом переконати іншу людину прийняти обґрунтування вашого рішення або допомогти їй прийняти власне рішення є передавання їй в емоційний спосіб цінності, яка виконує роль підґрунтя рішення. Після того, як така цінність прийнята (можливо, через інтуїтивний вивід), інша людина, ґрунтуючись також на особистих переконаннях стосовно зовнішнього світу, виходячи із власних планів, може робити висновки щодо своєї подальшої діяльності. З'ясування «механізму» передавання цінностей є підставою для розуміння того, наприклад, як формується колективна інтенційність як один із чинників соціальної взаємодії: вона виникає через низку виводів, якими значною мірою «керують» емоції.

## Висновки

Аргументаційний підхід до аналізу прийняття рішень ґрунтується на визнанні особливої ролі, яку у прийнятті рішень відіграють інференційні процеси. У з'ясуванні того, як обґрунтовуються та приймаються висновки аргументів, що висуваються для встановлення переваг стосовно альтернативних дій, провідною для нас була теза, що інформацію про цінності й переваги між ними надають оцінки, які приписують цінностям певні ступені. Намір з'ясувати те, як цінності отримують ступені, був вмотивований бажанням відповісти на запитання, як обґрунтовують прийняття рішень у ситуаціях невизначеності.

Коли індивіди мають певне емоційне ставлення до цінностей, переваги між цінностями визначаються емоційними оцінками. Посиланням на емоційні оцінки пояснюється і «механізм» передавання цінності іншій людині. Ми припустили, що в наведеному прикладі підґрунтям емоційної відповіді на емоцію, яка передала цінність, був інтуїтивний вивід. Через свій емоційний характер він є правдоподібним, бо здійснюється в ситуації, яка не визначена повністю.

До характеристики практичної когніції, яка уможливило прийняття рішень, і описана як вивід, а саме як оцінна індукція у книзі [7, с. 21, 34], ми додали атрибут «емоційна» та зробили припущення, що емоційна оцінка (реакція) виникає як результат емоційного інтуїтивного правдоподібного виводу — емоційної оцінної індукції.

Нашою метою було поглиблення розуміння процесів прийняття рішень. Результативність запропонованого підходу полягає, на нашу думку, у тому, що залучення емоційних оцінок до пояснення цих

процесів сприяє більш «чіткому розмежуванню між автоматичними процесами, що поставляють вхідні дані для раціонального пізнання, та інференційними процесами, які підлягають раціональній оцінці» [7, с. 49–50].

## References

1. *Barbalet J.M.* Emotion, social theory, and social structure: A macrosociological approach. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.
2. *Bench-Capon T.J.M.* Persuasion in practical argument using value-based argumentation frameworks. *J. Logic Computat.* 2003. Vol. 13. №3. P. 429–448.
3. *Dung P.M.* On the acceptability of arguments and its fundamental role in nonmonotonic reasoning, logic programming and n-person games. *Artificial Intelligence.* 1995. Vol. 77. P. 321–357.
4. *Gordon T.F.* Defining argument weighing functions. *Journal of Applied Logics – IfCoLog Journal of Logics and their Applications.* 2018. Vol. 5. №3. P. 747–773.
5. *Miyata M., Omori T.* Modeling emotion and inference as a value calculation system. *Procedia Computer Science* 123. 2018. P. 295–301.
6. *Modgil S., Prakken H.* Abstract rule-Based argumentation. *IFCoLog Journal of Logics and their Applications.* 2017. Vol. 4, №8. P. 2319–2406.
7. *Pollock J.L.* Thinking about Acting. Logical Foundations for Rational Decision Making. New York: Oxford University Press, 2006.
8. *Prakken H.* Historical overview of formal argumentation. *IFCoLog Journal of Logics and their Applications.* Vol. 4, №8. September 2017. P. 2183–2262.
9. *Skovoroda Hryhorii.* Povna akademichna zbirka tvoriv / za red. prof. Leonida Ushkalova. Kharkiv-Edmonton-Toronto: Maidan; Vydavnytstvo Kanadskoho Instytutu Ukrainykykh Studii, 2011.



10. *de Sousa R.* Logic and biology: Emotional inference and emotions in reasoning. *Reasoning: Studies of Human Inference and Its Foundations*. New York: Cambridge University Press, 2008. P. 1002–1015.
11. *Toulmin S.* The Uses of Argument. London, New York: Cambridge University Press, 1964
12. *van der Weide T.L.* Arguing to motivate decisions. *SIKS Dissertation Series*. № 2011-33. Printed by Wóhrmann Print Service, 2011
13. *van der Weide T.L.*, Dignum F., Meyer J.-J. Ch., Prakken H., and Vreeswijk G.A.W. Practical reasoning using values: Giving meaning to values, *Argumentation in Multi-Agent Systems: 6th International Workshop, ArgMAS 2009*. Budapest, Hungary. May 12, 2009. Revised Selected and Invited Papers 6, 2010. P. 79–93.

## VALUES, EVALUATIONS, AND EMOTIONS IN THE JUSTIFICATION OF DECISION-MAKING

Volodymyr Navrotskyi

**Abstract.** Decision-making is one of the main structural components of social interaction. When asked to justify a decision in question, the usual response is to construct arguments. They establish preferences between alternative actions. Such arguments rely on preferences between values. Preferences between values, in turn, are established by evaluating them, and assigning them the degrees of importance for decision-making. In this way, the evaluated values are included in the decision-making justification process. The success of the justification of the decision depends, to a large extent, on the transmitting of the evaluated value to the person to whom such justification is addressed.

When decision-making is emotional, values gain degrees of importance through emotional evaluation. And the perception of the justification of the decision can also be emotional. An emotional reaction to it is an evaluative reaction. It shows whether the transmitting of value is successful, whether the value is accepted and, in the result, whether the proposed justification for the decision is accepted or not.

The question is how arise the emotional evaluations that determine preferences between values. It is proposed to consider emotional evaluation as the result of an intuitive inference — emotional evaluation induction. Making an inference is a consequence of perceiving an expression of emotion, a reaction to an emotional expression of an evaluative attitude to value.

Emotional inferences are plausible inferences. Their conclusions are potentially cancellable. Usually, the reasons for cancelling the conclusion of an argument supporting a decision are inconsistency or incompleteness of information. The dynamics of emotional states is added to these reasons.

Transmitted and accepted values lead to the emergence of collective intentionality which, apart from everything else, arises due to a series of inferences, which, to some extent, are «guided» by emotions.

**Keywords:** emotions, intuitive inferences, evaluations, decision-making, values.

*Надійшла до редакції 01 вересня 2023 р.*

---

**Навроцький Володимир Вячеславович**

Відділ логіки та методології науки

Інститут філософії імені Г. С. Сковороди НАН України

вул. Трьохсвятительська, 4

м. Київ

01001

**Navrotskyi Volodymyr**

Department of Logic and Methodology of Science

H. S. Skovoroda Institute of Philosophy NAS of Ukraine

Triohsviatitelska St., 4

Kyiv

01001



<https://orcid.org/0000-0003-0023-3501>



[navrotsk@gmail.com](mailto:navrotsk@gmail.com)



<https://doi.org/10.31812/apm.7686>