

УДК 159.22

Гудкін Л.М.

Національний медичний університет імені О.О. Богомольця,
здобувач

ПСИХОСЕМАНТИЧНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ЕМОЦІЙ ТА ЕМОЦІЙНИХ СТАНІВ ОСОБИСТІСТЮ: СТИЛІСТИЧНИЙ ПІДХІД

У статті доводиться, що поняття «емоції» відноситься до складних станів організму, які характеризуються змінами у збудженні автономної нервової системи разом із виразними фізіологічними реакціями, специфічними поведінковими схильностями, та суб'єктивним відчуттям переживань певної сили та спрямованості. Наголошується, що емоції зазвичай, хоча й не завжди, виникають із когнітивного схвалення певного емоційного об'єкта/ситуації для цілей їхньої важливості для благополуччя індивіда. У нашій статті ми використовуємо термін «емоція» у широкому розумінні на позначення наявності афективного загалом, позначаючи таким чином не лише сильні емоційні реакції – тобто такі інтенсивні афективні переживання, як гнів, страх, радість, любов - а й м'якші афективні прояви, реакції, почуття та стани, включаючи такі, що не мають чітких позначень та/або описових характеристик. Підкреслюється, що емоційні стани впливають на процеси людського мислення, а відтак на логічну раціональність індивідів.

Ключові слова: емоції, емоційні стани, радість, сум, депресія, мислення, раціональність, особистість.

Постановка проблеми. Поняття «емоції» відноситься до складних станів організму, які характеризуються змінами у збудженні автономної нервової системи разом із виразними фізіологічними реакціями, специфічними поведінковими схильностями, та суб'єктивним відчуттям переживань певної сили та спрямованості [Strongman, 1987]. Емоції зазвичай, хоча й не завжди, виникають із когнітивного схвалення певного емоційного об'єкта/ситуації для цілей їхньої важливості для благополуччя індивіда [Lazarus, 1991]. У нашій роботі ми використовуємо термін «емоція» у широкому розумінні на позначення наявності афективного загалом, позначаючи таким чином не лише сильні емоційні реакції – тобто такі інтенсивні афективні переживання, як гнів, страх, радість, любов - а й м'якші афективні прояви, реакції, почуття та стани, включаючи такі, що не мають чітких позначень та/або описових характеристик. Варто відзначити, що таке широке використання терміну «емоція» вжито нами спеціально – на нашу думку, для повної оцінки раціональності чи ірраціональності певного емоційного явища принципово важливим є не обмежувати

дослідника аналізом лише найбільш інтенсивних емоційних досвідчень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. При вивченні впливу емоцій на судження, рішення та поведінку людини, виокремлюють два типи емоційних явищ: випадкові емоційні стани та цілісні емоційні реакції [Bodenhausen, 1993]. Випадкові емоційні стани – це такі стани, джерело яких не пов'язане із об'єктом судження чи рішення. Такі стани включають зокрема поточні емоції людини, не спричинені цільовим об'єктом, попередньо наявний настрій та довготривалі емоційні схильності, як-от хронічна тривожність. Цілісні емоційні реакції – це такі реакції-відповіді, які пов'язані із об'єктом судження чи рішення. Точніше кажучи, цілісні афективні реакції – це почуття та емоції, викликані характеристиками цільового об'єкта, притому ці характеристики можуть бути реальними чи уявними [Cohen, Pham, & Andrade, 2007].

Обговорюючи співвідношення між емоційністю та раціональністю, слід також окреслити три основні концепції останньої. Перша концепція робить наголос на розсудливості, послідовності та логіці. Люди є (ір)раціональними, якщо їхні переконання, судження, вибори та дії збігаються (чи порушують відповідно) певні стандарти логіки. Наприклад, у класичній економічній теорії вибору раціональність своєю чергою передбачає транзитивність (перехідність) уподобань: якщо людина віддає перевагу А перед Б, а Б перед В, то така людина має віддавати перевагу А перед В. Аналогічно, відповідно до правил формальної логіки, якщо людина має вирахувати, який із двох типів таксі з більшою ймовірністю причетний до скоєння ДТП, раціональним було би врахувати відносну частку кожного з типів таксі у цьому районі. Цю концепцію раціональності часто називають логічною концепцією [Kahneman, 1994].

Друга концепція раціональності бере за основу узгодженість між рішеннями/діями індивіда з одного боку, та цілями/власними інтересами – з іншого. Як відзначає Амартья Сен, «раціональність вимагає наявності переконливих зв'язків між цілями/задачами, які стоять перед людиною, та тими виборами, які вона вчиняє» [Amartya Sen, 1990, с. 210]. Ця концепція є центральною у економічній теорії раціонального вибору, яка стверджує, що раціональні індивіди здійснюють вибори та спрямовують власні дії у такий спосіб, який максимізує корисність для індивіда. Вибір менш корисних альтернатив є ірраціональним, як і різновиди поведінки, що не відповідають власним інтересам індивіда (наприклад, компульсивні азартні ігри, надмірне вживання алкоголю чи тютюну, незахищений

секс із незнайомцями тощо). Цю другу концепцію раціональності можна назвати матеріальною.

У дослідженнях емоцій трапляється також і третій тип раціональності. У межах цього типу певні різновиди людської поведінки та дій розглядаються як раціональні не з причин їхньої логічної узгодженості чи відповідності власним інтересам індивіда, а через те, що вони виконують ширші суспільні задачі, відповідають високим моральним стандартам, або ж слугують високим цілям розвитку. Деякі види такої поведінки де-факто можуть суперечити матеріальним інтересам індивіда у короткій чи довготривалій перспективі. Наприклад, у ситуації вуличного пограбування не в інтересах випадкового перехожого протистояти озброєному грабіжнику та намагатися врятувати жертву пограбування. Однак якщо перехожий обирає саме такий варіант поведінки, то навряд чи можна назвати такі дії ірраціональними. Такі добровільні, альтруїстичні вчинки вбачаються цілком осмисленими, навіть бажаними з точки зору суспільної моралі, хоча й можуть здаватися ірраціональними зі строго матеріальної перспективи.

Аналогічно, практично всезагальна привабливість певних типів людської зовнішності може видаватися ірраціональною з чисто логічної точки зору, і матеріально ірраціональною, якщо призводить до негативних результатів (наприклад, невзаємного кохання). Існують однак підтвердження того, що схильність до певних стандартів краси та зовнішності є важливим з еволюційно-видової перспективи [Etcoff, 1999]. Певні форми поведінки чи поведінкові установки відтак можуть бути раціональними не у логічному чи матеріальному сенсі, а радше у розумінні їхньої відповідності суспільним ідеалам, моральним стандартам, чи еволюційним задачам. Ця третя форма раціональності може бути названа «екологічною», оскільки вона відображає людську спроможність взаємодіяти із власним середовищем – соціальним, культурним чи природним. Фактично основною функцією емоцій у цьому випадку є підтримання цієї екологічної форми раціональності.

Мета статті – презентувати результати теоретичного аналізу емоцій та емоційних станів та особливостей їх психосемантичної інтерпретації.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Емоційні стани є випадковими, якщо їхнє джерело не пов'язане із об'єктом судження чи рішення індивіда. Випадкові емоційні стани відтак можуть мати значну кількість ірраціональних впливів на судження, рішення та поведінку, впливаючи на процеси людського мислення, точність їхніх переконань, здатність до здійснення

самоконтролю та схильність брати на себе ризики. Емоційні стани цього типу також часто помилково приписуються цільовим об'єктам.

Емоційні стани впливають на процеси людського мислення, а відтак на логічну раціональність індивідів. Бажаність таких впливів вірогідно працює як функція частоти таких станів, їхньої інтенсивності та тривалості.

Найбільш інтенсивні емоційні стани (за винятком смутку) супроводжуються високим рівнем збудження автономної нервової системи, обмежуючи відтак обсяг короткочасної пам'яті індивіда [Humphreys & Revelle, 1984]. Таке зменшення ресурсних можливостей організму тягне за собою низку наслідків, шкідливих для тверезого раціонального мислення. Наприклад, тривожні учасники досліджень у порівнянні з нетривожними характеризуються такими схильностями [Mueller, 1977]: нижча здатність запам'ятовувати інформацію та організовувати її у пам'яті; довший час для перевірки валідності логічних аргументів; пошук альтернатив у більш хаотичний спосіб; здійснення вибору без урахування всіх можливих варіантів; більша кількість помилок у геометричних та семантичних вправах; менш ретельне опрацювання аргументів у дискусії. Таким чином, інтенсивні емоційні стани, як-от тривожність, призводять до дефіцитарних схильностей у раціональному мисленні людини.

Більш м'які емоційні стани також впливають на процеси раціонального мислення. Люди у хорошому настрої порівняно з людьми у нейтральному схильні [Kahneman, 1994]: до більш широкої категоризації об'єктів; більшої кількості та розмаїття відповідей у відкритих питаннях; більшої ефективності у задачах на вирішення проблеми; більшої гнучкості у роботі з проблемами, які вимагають багатопланових рішень. Як зауважує Айсен [Isen, 2001], ці та інші результати досліджень показують, що настрої позитивного спектру зазвичай справляють позитивний вплив на процеси мислення, вирішення проблем, формування та артикуляцію суджень, прийняття рішень. Подібний висновок потребує однак додаткової перевірки, оскільки інші дослідження демонструють, що позитивні настрої можуть призводити до гіршої ефективності раціонального мислення у багатьох ситуаціях. Так, індивіди у позитивному настрої більш схильні переоцінювати те, наскільки дії інших людей умотивовані їхніми особистісними схильностями, а не зовнішніми, зокрема ситуативними, факторами [Kahneman, 1994] (когнітивне упередження, загальновідоме як «фундаментальна помилка атрибуції»). Також було виявлено, що позитивний настрій знижує ефективність у задачах на дедуктивне мислення [Oaksford, Morris, Grainger, & Williams, 1996] та спричиняється до більш нетранзитивних уподобань [Fiedler, 1988]. Численні дослідження установок та

переконань людини також показують, що позитивний настрій знижує глибину обробки індивідом важливої інформації [Kahneman, 1994]: люди у позитивному настрої натомість покладаються на загальні когнітивні структури та внутрішні зв'язки, включаючи наперед прописані процедури, скрипти та сценарії.

Таким чином, загалом позитивні настрої чинять змішаний вплив на людське мислення. З одного боку, вони сприяють більшій гнучкості та креативності у завданнях на вирішення проблем, що виглядає логічним та бажаним; з іншого боку, вони спричиняються до більш нестабільного, менш опертого на фактичні дані, та менш ретельного способу обробки інформації, що виглядає менш бажаним.

Негативні настрої, особливо сум та споріднені з ним стани, зазвичай мають вплив, дзеркальний до описаного вище. Порівняно з нейтральними та позитивними настроями, сумні настрої [Sinclair, Mark, & Clore, 1994] підвищують ретельність обробки індивідами важливої інформації у діалозі, особливо коли йдеться про аргументацію та переконання; менше покладаються на такі структури загального знання, як скрипти, сценарії та стереотипи [Bodenhausen, Kramer, & Suesser, 1994]; менш піддатливі впливу гало-ефекту; демонструють меншу схильність до фундаментальної помилки атрибуції; виявляють більшу транзитивність уподобань. Загалом сумні настрої працюють як тригер більш систематичної, орієнтованої на дані та факти, аналітичної форми мислення у дусі логічної раціональності. Одним із можливих пояснень цього на основі теорії «афекту як інформації» [Schwarz, 1990] є те, що сумний настрій сигналізує індивіду, що певна ситуація є проблематичною і відтак вимагає більш ретельного підходу до обробки інформації. Як зазначає Шварц [Schwarz, 1990], не всі настрої негативного спектру працюють як тригери такого ретельного підходу: стани гніву чи відрази зменшують глибину обробки інформації, водночас збільшуючи рівень стереотипізації та інших когнітивних викривлень (зокрема через те, що вказані стани порушують внутрішню впевненість індивіда). Варто також зазначити, що описані підвищення ефективності притаманні лише легким станам смутку (сумним настроям); більш інтенсивні та довготривалі стани, як-от хронічна депресія, заважають плідному та ефективному мисленню [Conway & Giannopoulos, 1993].

Одним із найпевніших результатів досліджень психології емоцій можна назвати те, що люди схильні приписувати власні афективні стани тому об'єкту, який натовді перебуває у фокусі їхньої уваги [Schwarz & Clore, 1996]. Коли об'єкт уваги справді є джерелом цих емоцій, це виглядає логічним; люди однак схильні вчиняти такі приписування навіть тоді, коли справжнє джерело емоцій не має

жодного стосунку до об'єкту поточної уваги. У своєму дослідженні Шварц та Клор виявили [Schwarz & Clore, 1996], що респонденти, які перебували у гарному настрої через гарну сонячну погоду у день проведення опитування, відзначалися вищим рівнем задоволення життям, аніж відповідно ті, хто був у гіршому настрої через опитування у непогожий день. Респонденти відтак значною мірою переносили свій поточний настрій, на який значною мірою впливала погода, на власні почуття задоволення життям в цілому. Аналогічні нераціональні помилки атрибуції було виявлено у багатьох дослідженнях, які показали, що випадкові настрої (випадкові емоційні стани) справляють уподібнюючий (конгруентний) вплив на оцінку об'єкта [Kahneman, 1994].

Варто зазначити, що люди схильні до хибних атрибуцій не лише щодо сили чи міри вираженості власних випадкових афективних станів, а й щодо їхніх складників, відповідальних за когніцію та збудження відповідно. Дослідження показують [Gorn, Pham, & Sin, 2001], що випадкове емоційне збудження нерідко хибно тлумачиться як цілісна афективна реакція-відповідь на цільовий об'єкт, відтак створюючи більш поляризовані оцінки останнього. Люди також схильні розглядати власні випадкові емоційні стани так, ніби вони мають стосунок до цільового об'єкта. Наприклад, Лернер та Смолл виявили [Lerner, Small, & Loewenstein, 2004], що випадкові стани відразу зменшували відчуття цінності таких об'єктів особистого майна людини, які об'єктивно не мали стосунку до джерела відразу.

Однією з основних вимог логічної раціональності є точність сприйняття та переконань. Значний обсяг свідчень показує [Isen, Shalke, Clark, & Karp, 1978], що випадкові афективні стани схильні спотворювати сприйняття та переконання індивідів у накопичувальний спосіб, особливо коли цільовий об'єкт є неоднозначним. Наприклад, респонденти, які переглядали телевізійну рекламу у веселій телепередачі, сприймали її як більш ефективну у порівнянні з тими, хто переглядав рекламу у сумній передачі [Goldberg & Gorn, 1987]; споживачі, які куштували солодкий напій під час перегляду веселого кінофільму, оцінювали якості продукту більш прихильно, аніж ті, хто куштував напій, дивлячись сумний фільм [Dommermuth & Millard, 1967]. Притому такі уподібнювальні впливи працюють не лише з прямими оцінними судженнями. Наприклад, у негативному настрої ризики сприймаються вищими, аніж у позитивному [Johnson & Tversky, 1983], а у випадковому стані страху – вищими, аніж у випадковому стані гніву відповідно [Lerner & Keltner, 2001]. Такі накопичувальні впливи можна пояснити у термінах помилок атрибуції: випадкові афективні стани

хибно тлумачаться як цілісні афективні реакції-відповіді на цільовий об'єкт [Schwarz, 1990].

Хоча миттєві емоційні стани часто викривлюють сприйняття людини, існує однак гіпотеза, що індивіди з хронічною депресією мають більш точне сприйняття реальності, аніж індивіди без депресії – гіпотеза, відома під назвою «депресивний реалізм». Аллой та Абрамсон виявили [Alloy & Abramson, 1988], що депресивні індивіди показують більш точне сприйняття зв'язків між власною поведінкою та її результатами у навколишньому середовищі у порівнянні з недепресивними учасниками, які виявилися схильними до переоцінки цих зв'язків тоді, коли результат був бажаний для людини, і недооцінки, коли результати були відповідно небажані.

Більша об'єктивність сприйняття серед депресивних індивідів досліджувалася також у інших роботах [Keller, Lipkus, & Rimer, 2002]. Наприклад, порівняно з недепресивними індивідами, депресивні ретельніше підходили до вибору позитивних, нейтральних та негативних слів [Gotlib, McLachlan, & Katz, 1988], і переглядали власні оцінки ризиків щодо здоров'я точніше після отримання зворотного зв'язку від фахівців-медиків [Keller, Lipkus, & Rimer, 2002].

Інші дослідження однак не підтвердили гіпотезу депресивного реалізму [Dunning & Story, 1991], припускаючи, що це явище не працює у випадку більш значущих та довготривалих завдань. Наприклад, Данніг та Сторі з'ясували [Dunning & Story, 1991], що депресивні індивіди були менш точними та більш самовпевненими у передбаченні імовірності майбутніх подій особистого життя людини, аніж недепресивні.

Добре відомо, що стани інтенсивного потягу, як-от голод, біль, статеве збудження, депривація сну можуть значно послаблювати самоконтроль та збільшувати бажання людини ризикувати, аби пом'якшити інтенсивність потягу [Loewenstein, 1996]. Негативні емоційні стани, особливо інтенсивні, викликають аналогічні послаблення самоконтролю. Було виявлено, що негативні афективні стани: знижують здатність опиратися спокусам та відтермінують вдячність серед дітей [Ariely & Loewenstein, 2005]; збільшують схильність до переїдання у тих, хто сидить на дієті; підвищують імовірність невдачі у курців, які намагаються кинути палити; спонукають до купівлі компульсивних покупців; збільшують прокрастинацію, особливо у студентів та школярів; мотивують до надмірного споживання обмежених колективних ресурсів. Дослідження показали, що ці явища мають місце не через зниження мотивації індивіда або його здатності до саморегуляції під час негативних афективних станів, а радше через зміщення пріоритетів серед досліджуваних у стані стресу, схильних надавати швидкому

покращенню власного самопочуття найвищий поточний пріоритет порівняно з іншими індивідуальними цілями, як короткостроковими, так і довготерміновими [Tice, Bratslavsky, & Baumeister, 2001].

Враховуючи згубний вплив інтенсивних афективних станів негативного спектру на самоконтроль, можна припустити, що такі стани також будуть спонукати людей до більших ризиків. Емпіричні свідчення цього припущення однак не є однозначними. Деякі дослідження показують, що негативні емоційні стани зі значним збудженням підвищують схильність до ризику. Наприклад, Лейт та Баумайстер виявили [Leith & Baumeister, 1996], що гнів працює як тригер ризикованої поведінки у азартних іграх, особливо серед чоловіків; дослідження Мано показали, що інтенсивне емоційне збудження підвищує готовність купувати лотерейні квитки, натомість знижуючи бажання вносити страхові платежі – інакше кажучи, збільшуючи готовність до більших ризиків як для потенційних здобутків, так і для втрат.

Інші вчені однак наголошують, що схильність індивідів до ризикованої поведінки під впливом негативних емоцій є не просто функцією рівня збудження, пов'язаного з тією чи іншою емоцією, а також і функцією оцінки змісту цієї емоції [Lerner & Keltner, 2001]. Рагунатан та Фем з'ясували [Raghunathan & Pham, 1999], що у ситуаціях «виграш чи втрата» тривожні індивіди виявляють схильність до стратегій з низькими виграшами, але й з низькими ризиками, у той час як сумні індивіди більш схильні відповідно до пари «високий ризик – високий виграш». На думку дослідників, це відбувається тому, що тривожність, яку зазвичай пов'язують із ситуаціями зниженого контролю та високої невизначеності, активує мету мінімізації невизначеності шляхом ризику, у той час як сум, зазвичай досвідчуваний як реакція-відповідь на джерело певної винагороди чи заохочення, активує мету максимізації винагороди. Аналогічно Лернер та Келтнер виявили [Lerner & Keltner, 2001], що страх працює як тригер уникнення ризиків, а гнів – до підвищення ризиків відповідно, незважаючи на те, що обидва ці стани є негативними емоціями з високим рівнем збудження. Це відбувається тому, що страх, як і тривожність, зазвичай пов'язаний із ситуаціями невизначеності та меншого рівня контролю, у той час як гнів – із ситуаціями визначеності та високого рівня контролю. Відразу, ще одна емоція з високим рівнем збудження, зменшує готовність до ризикованої поведінки у азартних іграх серед жінок [Fessler, Pillsworth, & Flanson, 2004].

Висновки. На противагу випадковим афективним станам, цілісні афективні реакції виникають як відповідь на сприймані чи уявні характеристики цільового об'єкта. Цілісні афективні реакції відіграють

одну з головних ролей у оцінках, рішеннях та поведінці індивідів щодо цільових об'єктів, навіть якщо характеристики об'єктів залишаються сталими [Pham, Cohen, Pracejus, & Hughes, 2001].

Головною причиною цього вбачається те, що цілісні афективні реакції-відповіді часто використовуються як заступники цінності: предмети, процеси чи явища, супроводжувані добрими почуттями, мають бути бажаними, а відповідно поганими – небажаними [Pham, 2004]. До властивостей цілісних емоційних реакцій як заступників цінності належать зокрема такі:

- швидкість та ефективність обробки. Судження та рішення, засновані на цілісних емоційних реакціях, зазвичай виносяться швидше, ніж засновані на описовій інформації – як у завданнях зі стимульних матеріалом, так і у завданнях на роботу з пам'яттю [Pham et al., 2001]. Це може мати місце тому, що цілісні афективні реакції здатні виникати дуже швидко і виводити порівняльні оцінювання через використання простих асоціацій чи безпосередніх інтерпретацій [Pham et al., 2001]. Судження та рішення, засновані на цілісних емоційних реакціях, зазвичай також вимагають меншого обсягу психічних ресурсів для обробки інформації індивідом [Epstein, 1990], що підтверджується даними про те, що обмеження таких ресурсів, як-от брак часу, відволікаючі фактори чи значне когнітивне навантаження переважно збільшують використання людиною цілісних афективних реакцій у судженнях та виборах [Avnet & Pham, 2004]. Загалом вбачається, що цілісні афективні реакції забезпечують механізм швидких та ресурсно ефективних оцінювань предметів, явищ та процесів. Наскільки такі оцінки є однак логічними та раціональними, може залежати від низки факторів;

- екстремуми та поляризація. За інших рівних умов, судження, рішення та поведінка на основі цілісних афективних реакцій схильні до більшої поляризації, ніж засновані на дескриптивній подачі інформації. Наприклад, заголовки, які використовують яскраві, емоційні вирази, як-от «Неймовірний спалах коров'ячого сказу!», більше впливають на падіння споживання яловичини, ніж аналогічні матеріали з більш формальними заголовками на кшталт «Збільшення рівня хвороби Крецфельда-Якоба у Європі» [Sinaceur, Heath, & Cole, 2005]. Загалом реакції-відповіді на ризики видаються сильнішими, коли ризики описуються у емоційно провокативний спосіб (порівняно з непровокативними повідомленнями).

Декілька факторів можуть працювати як пояснення того, чому оцінкові та поведінкові реакції, засновані на цілісних афектах, виявляють схильність до більшої поляризації. По-перше, афективні реакції на повсякденні об'єкти є більш екстремальними, ніж раціональні оцінки тих самих об'єктів, навіть за умови, що інформація

про певний об'єкт є сталою. По-друге, початкові афективні реакції на певний об'єкт здатні працювати як тригер, що запускає механізм підтверджувального пошуку на підтримку цих початкових почуттів [Pham et al., 2001]; цей підтверджувальний пошук своєю чергою збільшує суб'єктивну узгодженість суджень на афективній основі, підвищуючи відтак поляризацію.

Більша поляризація заснованих на афекті оцінкових та поведінкових реакцій може призводити до логічних неузгодженостей. Наприклад, Джонсон та ін. виявили [Johnson, Hershey, Meszaros, & Kunreuther, 1993], що пасажери більше схильні платити за страховий пакет, який включає «загибель внаслідок терористичного акту» - конкретної, прив'язаної до сильних емоцій загрози – аніж за страхування від «загибелі з будь-якої причини» - більш логічної, однак менш конкретної загрози.

- короткозорість. Оцінки та рішення на основі цілісних афективних реакцій виявляють схильність до більшої короткозорості у тому розумінні, що негайні (або швидкі) афективні винагороди чи покарання наділяються більшою вагою, аніж відтерміновані афективні наслідки [Loewenstein, 1996]. Ця властивість буває дуже виразною у ситуаціях самоконтролю, коли у людини є варіант пожертвувати негайними гедоністичними вигодами на користь довготривалих результатів. На думку Левенштайна [Loewenstein, 1996], основна причина короткозорості заснованих на афекті суджень та рішень впливає із принципово різної доступності поточних та відтермінованих (майбутніх) афективних реакцій. У той час як досвідчувана тут і тепер цілісна афективна реакція має сильні властивості потягу, людині набагато складніше уявити майбутні афективні переживання;

- конкретність та нечутливість шкали. Раціональне вимірювання цінності має враховувати величину стимулу, який несе у собі цінність, та величину контекстуальної непевності. Вбачається однак, що коли цілісні афективні реакції використовуються як заступники цінності, то вони не проходять відповідного вимірювання ані щодо величини, ані щодо ймовірності. Гсі та Роттенстрайх виявили [Hsee & Rottenstreich, 2004], що судження та рішення на основі цілісних афективних реакцій є чутливими до самої присутності чи відсутності стимулів, які викликають афективні реакції, однак відносно нечутливі до різної сили таких стимулів. У одному дослідженні учасників запитали, скільки грошей вони би пожертували на порятунок однієї панди або ж чотирьох панд. Коли число врятованих панд подавалося у абстрактній формі, пожертви на чотирьох панд виявлялися значно вищими, аніж на одну панду, як і очікували організатори експерименту. Однак коли число врятованих панд презентували у

афективно насиченій формі, то розмір пожертв відрізнявся лише незначно у обох відповідних випадках;

- референтна залежність. Оцінки цінності, засновані на цілісних афективних реакціях, у порівнянні з більш описовими оцінками виявляють схильність до більшої відносності або референтної залежності. Це значить, що афективні оцінювання часто засновані на цільовому об'єкті чи результаті, який розглядається не сам по собі, а у зв'язку із іншими об'єктами чи результатами. Наприклад, емоційні реакції на результат азартної гри вмотивовані не лише грошовою цінністю реального (матеріального) виграшу, а й його відносною цінністю порівняно з іншими варіантами результатів.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з емпіричним вивченням психологічних особливостей психосемантики емоцій, зокрема у зв'язку зі здоров'ям та хворобою.

References:

- Alloy, L. B., & Abramson, L. Y. (1988). Depressive realism: Four theoretical perspectives. In L. B. Alloy (Ed.), *Cognitive processes in depression*. New York: The Guilford Press.
- Ariely, D., & Loewenstein, G. (2005). The heat of the moment: The effect of sexual arousal on sexual decision making. *Journal of Behavioral Decision Making*, 19, 87-98.
- Avnet, T., & Pham, M. T. (2004). Should I trust my feelings or not? The metacognition of affect-as-information. Unpublished manuscript, Columbia University.
- Bodenhausen, G. V. (1993). Emotions, arousal, and stereotype-based discrimination: A heuristic model of affect and stereotyping. In D. M. Mackie & D. L. Hamilton (Eds.), *Affect, cognition, and stereotyping* (pp. 13-37). San Diego, CA: Academic Press.
- Bodenhausen, G. V., Kramer, G. P., & Suessner, K. (1994). Happiness and stereotypic thinking in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 621-632.
- Cohen, J. B., Pham, M. T., & Andrade, E. B. (2007). The nature and role of affect in consumer judgment and decision making. In C. P. Haugtvedt, P. M. Herr, & F. R. Kardes (Eds.), *Handbook of consumer psychology*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Conway, M., & Giannopoulos, C. (1993). Dysphoria and decision-making-Limited information use for evaluations of multiattribute targets. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 613-623.
- Dommermuth, W. P., & Millard, W. J. (1967). Consumption coincidence in product evaluation. *Journal of Marketing Research*, 4, 388-390.
- Dunning, D., & Story, A. L. (1991). Depression, realism, and the overconfidence effect - Are the sadder wiser when predicting future actions and events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 521-532.
- Epstein, S. (1990). Cognitive-experiential self-theory. In L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 165-192). New York/London: The Guilford Press.
- Etcoff, N. (1999). *Survival of the prettiest*. New York: Doubleday.
- Fessler, D. M. T., Pillsworth, E. G., & Flanson, T. J. (2004). Angry men and disgusted women: An evolutionary approach to the influence of emotions on risk taking. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 95, 107-123.
- Fiedler, K. (1988). Emotional mood, cognitive style, and behavior regulation. In K. Fiedler & J. Forgas (Eds.), *Affect, cognition, and social behavior* (pp. 100-119). Toronto: C. J. Hogrefe.

- Goldberg, M. E., & Gorn, G. J. (1987). Happy and sad TV programs-How they affect reactions to commercials. *Journal of Consumer Research*, 14, 387-403.
- Gorn, G. J., Pham, M. T., & Sin, L. Y. (2001). When arousal influences ad evaluation and valence does not (and vice versa). *Journal of Consumer Psychology*, 11, 43-55.
- Gotlib, I. H., McLachlan, A. L., & Katz, A. N. (1988). Biases in visual attention in depressed and nondepressed individuals. *Cognition and Emotion*, 2, 185-200.
- Hsee, C. K., & Rottenstreich, Y. (2004). Music, pandas, and muggers: On the affective psychology of value. *Journal of Experimental Psychology-General*, 133, 23-30.
- Humphreys, M. S., & Revelle, W. (1984). Personality, motivation, and performance-A theory of the relationship between individual-differences and information-processing. *Psychological Review*, 91, 153-184.
- Isen, A. M. (2001). An influence of positive affect on decision making in complex situations: Theoretical issues with practical implications. *Journal of Consumer Psychology*, 11, 75-85.
- Isen, A. M., Shalke, T. E., Clark, M., & Karp, L. (1978). Affect, accessibility of material in memory, and behavior-cognitive loop. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1-12.
- Johnson, E. J., & Tversky, A. (1983). Affect, generalization, and the perception of risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 20-31.
- Johnson, E. J., Hershey, J., Meszaros, J., & Kunreuther, H. (1993). Framing, probability distortions, and insurance decisions. *Journal of Risk and Uncertainty*, 7, 35-51.
- Kahneman, D. (1994). New challenges to the rationality assumption. *Journal of Institutional and Theoretical Economics-Zeitschrift Fur Die Gesamte Staatswissenschaft*, 150, 18-36.
- Keller, P. A., Lipkus, I. M., & Rimer, B. K. (2002). Depressive realism and health risk accuracy: The negative consequences of positive mood. *Journal of Consumer Research*, 29, 57-69.
- Lazarus, R. S. (1991). *Emotion and adaptation*. New York: Oxford University Press.
- Leith, K. P., & Baumeister, R. F. (1996). Why do bad moods increase self-defeating behavior? Emotion, risk taking, and self-regulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 1250-1267.
- Lerner, J. S., & Keltner, D. (2001). Fear, anger, and risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 146-159.
- Lerner, J. S., Small, D. A., & Loewenstein, G. (2004). Heart strings and purse strings—Carryover effects of emotions on economic decisions. *Psychological Science*, 15, 337-341.
- Loewenstein, G. (1996). Out of control: Visceral influences on behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65, 272-292.
- Mueller, J. H. (1977). Test anxiety, input modality, and levels of organization in free-recall. *Bulletin of the Psychonomic Society*, 9, 67-69.
- Oaksford, M., Morris, F., Grainger, B., & Williams, J. M. G. (1996). Mood, reasoning, and central executive processes. *Journal of Experimental Psychology-Learning Memory & Cognition*, 22, 476-492.
- Pham, M. T. (2004). The logic of feeling. *Journal of Consumer Psychology*, 14, 360-369.
- Pham, M. T., Cohen, J. B., Pracejus, J. W., & Hughes, G. D. (2001). Affect monitoring and the primacy of feelings in judgment. *Journal of Consumer Research*, 28, 167-188.
- Raghunathan, R., & Pham, M. T. (1999). All negative moods are not equal: Motivational influences of anxiety and sadness on decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 79, 56-77.
- Schwarz, N. (1990). Feelings as information: Informational and motivational functions of affective states. In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (Vol. 2, pp. 521-561). New York: Guilford Press.
- Schwarz, N., & Clore, G. L. (1983). Mood, misattribution, and judgments of well-being. Informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 513-523.

Sen, A. K. (1990). Rational behaviour. In J. Eatwell, M. M. & N. P (Eds.), The New Palgrave: Utility and probability (pp. 198 -216). New York-London: Norton.

Sinaceur, M., Heath, C., & Cole, S. (2005). Emotional and deliberative reactions to a public crisis-Mad Cow disease in France. Psychological Science, 16, 247-254.

Sinclair, R. C., Mark, M. M., & Clore, G. L. (1994). Mood-related persuasion depends on (mis)attributions. Social Cognition, 12, 309-326.

Strongman, K. T. (1987). The psychology of emotion (3rd ed.). Chichester: Wiley.

Tice, D. M., Bratslavsky, E., & Baumeister, R. F. (2001). Emotional distress regulation takes precedence over impulse control: If you feel bad, do it! Journal of Personality and Social Psychology, 80, 53-67.

Гудкин Л.М. Психосемантических интерпретация эмоций и эмоциональных состояний личностью: стилистический подход

В статье доказывается, что понятие "эмоции" относится к сложным состояниям организма, которые характеризуются изменениями в возбуждении автономной нервной системы вместе с выразительными физиологическими реакциями, специфическими поведенческими склонностями, и субъективным ощущением переживаний определенной силы и направленности. Отмечается, что эмоции обычно, хотя и не всегда, возникают из когнитивного одобрения определенного эмоционального объекта/ситуации для целей их важности для благополучия индивида. Термин "эмоция" употребляется в широком понимании для обозначения наличия аффективного в целом, обозначая таким образом не только сильные эмоциональные реакции - то есть такие интенсивные аффективные переживания, как гнев, страх, радость, любовь - но и более мягкие аффективные проявления, реакции, чувства и состояния, включая такие, которые не имеют четких обозначений и/или описательных характеристик. Подчеркивается, что эмоциональные состояния влияют на процессы человеческого мышления, а следовательно, и на логическую рациональность индивидов. Желательность таких влияний достоверно работает как функция частоты таких состояний, их интенсивности и длительности. Подчеркивается, что в целом позитивные настроения оказывают смешанное влияние на человеческое мышление. С одной стороны, они способствуют большей гибкости и креативности в заданиях на решение проблем, что выглядит логичным и желательным; с другой стороны, они вызывают более нестабильные, менее опирающиеся на фактические данные, и менее тщательные способы обработки информации, что выглядит менее желательным. Негативные настроения, особенно грусть и родственные с нею состояния, обычно имеют влияние, зеркальное к описанному выше. Сравнительно с нейтральными и позитивными настроениями, грустные настроения повышают тщательность обработки индивидами важной информации в диалоге, особенно когда речь идет об аргументации и убеждении, менее полагаясь на такие структуры общего знания, как скрипты, сценарии и стереотипы. Проанализировано, что в противовес случайным аффективным состояниям, целостные аффективные реакции возникают как ответ на воспринимаемые или мнимые характеристики целевого объекта. Целостные аффективные реакции играют одну из главных ролей в оценках, решениях и поведении индивидов относительно целевых объектов, даже если характеристики объектов остаются постоянными.

Ключевые слова: эмоции, эмоциональные состояния, радость, грусть, депрессия, мышление, рациональность, личность.

Gudkin L.M. Psychosemantic interpretation of emotions and emotional states by the individual: a stylistic approach

The article proves that the concept of emotion relates different states of human organism, that are characterized by arousal changes in autonomous nervous system combined with expressive physiological reactions, specific behavioral inclinations, and subjective feeling of certain power and orientation. It is mentioned that emotions usually, though not always, arise out of cognitive approval of some emotional object/situation in terms of their importance for one's prosperity. Emotion is used as a concept in a quite wide sense to mark the presence of something highly emotional, thus designating not only strong emotional reactions - such intensive ones as anger, fear, happiness, love - but also much softer and lighter emotional displays, reactions, feelings and states, including those that does not have clear definitions and/or descriptions. It is underlined that emotional states influence human thinking processes, and consequently logical rationality of human beings. Desirability of such influences for certain works as a function of frequency of such states, their intensity and duration. It is underlined that generally positive moods makes mixed influence on human thinking. From one side, they provide greater flexibility and creativity in problem-solving tasks that looks logical and desirable; on the other hand, they may provoke more unstable, less factual, and less accurate information-processing pattern, that obviously looks less desirable. Negative moods, especially sadness and other similar states, usually have mirror-like effects as aforementioned positive ones. Compared with neutral and positive moods, sad moods improve individual's procession of important information in a dialogue, especially in argumentation and persuasion domains, less depending upon such structures of general knowledge, as scripts, scenarios and stereotypes. It is analyzed that counter to incidental emotional states, integral emotional reactions emerge as reactions for perceived or imaginary characteristics of a target object. Integral emotional reactions play the key role in estimations, decisions and behavior of individuals considering target objects, even if descriptions of the latter remain permanent.

Keywords: emotions, emotional states, happiness, sadness, depression, thinking, rationality, personality.