

ВПЛИВ НЕГАТИВНИХ МОРАЛЬНИХ ЕМОЦІЙ НА ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Ситуації суспільної взаємодії досить часто розглядаються в соціально-економічних дослідженнях, оскільки відносини обміну по суті є міжособистісними. Мова може йти про ситуації співпраці, переговорів і довіри. Існують деякі підходи до їх вивчення в рамках економічних досліджень, особливо з позицій теорії ігор, мережевої теорії і маркетингових досліджень. Проте аналіз впливу моральних емоцій є особливо актуальним в розглянутих ситуаціях обмінних відносин в контексті соціальних дилем, оскільки вони є невід'ємною частиною соціального буття та буття особистості.

Соціальні дилеми стосуються тих ситуацій, коли прагнення до особистої вигоди протистоїть колективному добробуту. У науковій літературі, яка пов'язана з теорією ігор та експериментальними дослідженнями [31], соціальні дилеми представлені через такі кооперативні ігри, як «Дилема в'язня» (Prisoner's dilemma), «Гра на створення суспільного блага» (Public goods game), «Трагедія общин» (Tragedy of the commons). Йдеться про ситуації, в яких для кожного економічного агента існує можливість прийняття опортуністичної поведінки з метою найбільшого виграшу в грі незалежно від інтересів й обраної поведінки інших гравців. У розглянутих іграх опортуністична поведінка всіх гравців призводить до більш низького виграшу (індивідуального та колективного), ніж у разі, коли кожен гравець прийняв би узгоджене кооперативне рішення [18]. У даному випадку ілюструється знаменита «Проблема безбілетника» (Free-rider problem). В рамках соціальних проблем учасники стикаються з протиріччям між оптимізацією на користь своїх власних виграшів (ухилитися) й оптимізацією на користь колективної вигоди (співпрацювати).

Підтримка стабільних нормальних відносин під час переговорів найчастіше пов'язана з компромісами (поступками), що може обумовлювати виникнення протиріччя в рамках інтересів переговорників. Учасники переговорів можуть приймати альтернативні рішення – максимізація власної вигоди або ж максимізація колективної вигоди. Крім того, навіть якщо кожна сторона в ході переговорів отримує максимальну вигоду (намагаючись привласнити собі

максимально можливий виграш незалежно від рішень інших), то вибір такої стратегії усіма гравцями може привести до зриву переговорів між ними, припускаючи нульовий або навіть негативний прибуток (якщо враховуються витрати на пошук партнера).

В рамках розглянутих міжособистісних відносин дотримання (або недотримання) соціальних і моральних норм, а також емоції, що виникають при цьому, відіграють найважливішу роль в процесі прийняття управлінських фінансово-економічних рішень.

Пізнавальний характер моральних емоцій, етичні переживання моралі та права в аксіологічному контексті соціального буття, а також допустимої та доречної суспільної поведінки, досить широко розглянуті в філософських роботах [1; 5; 6; 8–10; 27; 37; 38]. Економічні агенти можуть порушувати деякі соціальні чи моральні норми (рівність, розподільна справедливість, взаємність, довіра або співробітництво) з метою оптимізації їх особистої вигоди. Через такого роду порушення індивіди можуть зазнати впливу негативних моральних емоцій, пов'язаних з оцінюванням (наприклад, гнів, відраза) і відповідними механізмами покарання. В даному випадку зазначені моральні емоції можуть перешкоджати опортуністичній поведінці (невигідній для колективних інтересів) індивідів, і навпаки – сприяти соціально прийнятній поведінці співпраці, альтруїзму або великодушності.

Окремі аспекти впливу морально-етичних норм на прийняття управлінських рішень в різних сферах підприємницької діяльності розглядалися в роботах [2; 17; 34; 35]. У низці досліджень піднімалися проблеми потенційних негативних наслідків впливу деяких соціальних та емоційних чинників на управлінські рішення в фінансово-кредитній системі [3; 4; 7; 25; 26] з точки зору економічної безпеки держави.

У численних наукових працях з експериментальної економіки та соціальної психології відзначається особлива роль моральних емоцій в розглянутих ситуаціях соціальної взаємодії [21]. Крім того, деякі з розглянутих емоцій більш формально інтегровані в економічну теорію шляхом їх включення в так звані моделі «Соціальних переваг», в рамках яких економічні агенти надають значення не тільки власному особистому добробуту, але і добробуту тих індивідів, з якими вони взаємодіють.

Метою роботи є визначення специфічних особливостей впливу моральних емоцій з негативною валентністю (гніву та відрази) на процес прийняття управлінських фінансово-економічних рішень в ситуаціях соціальних дилем. Для досягнення поставленої мети необхідно:

- обґрунтувати стимулюючий характер прямого впливу негативних моральних емоцій гніву та відрази на прийняття доречної в соціальному плані економічної поведінки;

- виявити потенційні обмеження, які знижують позитивний ефект впливу негативних моральних емоцій гніву та відрази на управлінські рішення в контексті соціально прийнятної поведінки економічних агентів.

Інформаційну базу дослідження становлять присвячені моральним емоціям тематичні наукові роботи (теоретичного та прикладного характеру) в сфері експериментальної і поведінкової економіки, менеджменту організацій, філософії, а також психології. В основі цих робіт лежить міждисциплінарний підхід. Для проведення дослідження використані методи аналізу, синтезу, індукції, дедукції, аналогій, формалізації, узагальнення тощо.

Однією з перших видатних робіт в сфері експериментальної економіки, в якій розглянуто вплив моральних емоцій з негативною валентністю на соціально прийнятну поведінку, є дослідження [15]. Автори даної роботи виокремлюють «альтруїстичну» караючу поведінку та неодноразово показують в «Public goods game», що існування можливості покарання істотно збільшує рівень співпраці, в порівнянні з еталонною ситуацією, коли можливість покарання не передбачена. В рамках даної гри 4 гравця (між ними відсутній прямий контакт) будуть разом грати. Кожен гравець отримує спочатку 20 ігрових балів. Він може залишити їх у себе або вносити свій вклад в загальний фонд (суспільне благо). Виграш кожного гравця дорівнює кількості ігрових балів, які він вирішив зберегти у себе, плюс загальна сума (внесена кожним гравцем в загальний фонд), помножена на певний коефіцієнт (в даному випадку 0,4). Наприклад, якщо перший гравець вирішує залишити у себе 10 ігрових балів, а загальний фонд становить 25 балів (включаючи внесок першого гравця), то його виграш в кінці гри складе 20 ігрових балів ($10 + 25 \times 0,4 = 20$).

Для кожного гравця домінуючою стратегією буде нульовий внесок, в той час як сукупні виграші будуть максимальні, коли кожен гравець вносить свій внесок до загального фонду. В рамках гри можливість покарання полягає

в тому, що після першого етапу (коли кожен гравець вирішує, скільки він хоче внести до загального фонду) у кожного гравця є можливість на основі аналізу внесків інших гравців в його групі прийняти рішення щодо їхнього покарання (або не приймати такого рішення). Кожен гравець визначає суму покарання в ігрових балах для інших гравців. Виграш гравця зменшується на 10 % від загальної суми покарання, визначеної для нього іншими гравцями. Отже покарання має свою ціну; і ця ціна зростає відповідно до суми «штрафних» ігрових балів. Таким чином, в рамках даної версії гри гравцеві для максимізації результату краще не бути покараним, оскільки покарання має свою ціну і знижує його кінцевий виграш.

Для того, щоб мати можливість спостерігати вплив механізму покарання, автори зазначеної роботи [15] залучають гравців до 10 повторень гри з механізмом покарання і 10 повторень без нього. Більше того, автори представляють два режиму гри:

- «Партнер», при якому кожна група з 4 гравців залишається незмінною протягом 20 повторень;

- «Незнайомиць», при якому кожна група з 4 гравців змінюється в кожній грі, тобто жоден з гравців не грає двічі з одним і тим самим індивідом.

Отже, в режимі гри «Партнер» може мати місце стратегічний інтерес до покарання з метою стримування гравців від опортуністичної поведінки в майбутніх іграх. Режим гри «Незнайомиць» дає можливість не враховувати такий стратегічний аспект.

Проте, як вже було зазначено раніше, в двох режимах гри («Партнер» і «Незнайомиць») у гравців є можливість застосовувати механізм покарання; і вони використовують цю можливість, штрафуючи «Неплатників» внесків до загального фонду. Таким чином, рівні співпраці між гравцями значно зростають. Більш того, даний ефект проявляється також через очікування (прогнозування), оскільки спостерігається значне зростання рівня внесків гравців в загальний фонд, починаючи з першої гри, коли з'являється можливість застосування покарання (при цьому відзначимо, що до першої гри покарання не може застосовуватися).

На думку авторів роботи [15], потенційні «Безквиткові пасажери» стикаються з серйозною очікуваною загрозою. Ті ж гравці, які співпрацюють (вносять вклад в загальний фонд), можуть під впливом дуже сильних негативних емоцій

(дані індивіди відчують, що їх використовують, і вважають таку ситуацію несправедливою) приймати рішення щодо покарання «Безбілетних пасажирів». В очікуванні матеріального покарання «Безквиткові пасажири» збільшать рівень своєї співпраці при формуванні загального фонду [28].

Таким чином, автори роботи [15] вважають, головна причина матеріального покарання – це емоції гніву й обурення, що викликані трансгресивною та некооперативною поведінкою індивіда-порушника. Також автори вказують на те, що за наявності серйозного матеріального покарання (викликається емоцією гніву) можна домогтися ситуації майже повної співпраці між індивідами (хоча, якщо висунути припущення про раціональність і пошук особистої вигоди, то співпраці не повинно бути).

Механізм покарання також дає можливість запобігати поширенню «безквиткової поведінки». Дійсно, коли відсутня можливість матеріально карати, індивіди, які співпрацюють, не можуть впливати на поведінку індивідів-егоїстів. Ось чому сумлінним індивідам доводиться коригувати в бік збільшення своєї внески в загальний фонд за «Безбілетних пасажирів» [15]. Натомість, наявність можливості матеріально карати дозволяє змусити індивідів-егоїстів збільшити на прийнятний рівень свої внески в загальний фонд. Матеріальне покарання називається «альтруїстичним» в тому сенсі, що гравці використовують його, навіть якщо вони знають про те, що не зможуть отримати особисту вигоду від застосування такого покарання до інших (режим гри «Незнайомиць»).

Таким чином, емоція гніву викликає бажання помсти з вимогами компенсації за несправедливість, що призводить до застосування заходів покарання по відношенню до осіб з асоціальною поведінкою. Такий механізм покарання створює необхідні умови для появи соціально прийнятної поведінки, оскільки веде до ситуації майже повного співробітництва і його підтримки. Отже, чітко спостерігається вплив емоції гніву (в тому числі праведного) на прийняття індивідами-порушниками соціально прийнятної поведінки.

Вплив емоцій гніву або осуду на виникнення співпраці між індивідами було розглянуто також і в інших роботах. Наприклад, в роботі [22] відзначається, що співпраця може підтримуватися простим моральним засудженням спостережуваної поведінки інших гравців (нематеріальне покарання). У роботі [13] вказують на те, що в звичайних умовах багато учасників готові демонструвати своє обурення (вираз незадоволеного обличчя) тим, хто не проявляє співпраці. Схожі результати

були також отримані в роботах [10; 11; 19; 36] стосовно деяких торгових ігор. В даному випадку – це ігри «Владний поділ» (Power-to-take game) та «Ультиматум» (Ultimatum game), в яких один з гравців робить пропозицію, а другий гравець може її прийняти або відхилити, а також гра «Диктатор» (Dictator game), в якій друга сторона більше не має права вето. Докладний огляд особливостей згаданих ігор представлений в роботах [29, 30].

В роботі [10] відзначається ефективна стримуюча роль емоцій гніву та презирства, коли один з гравців висуває навмисно несправедливу пропозицію.

У той же час, в роботі [36] розглядається роль негативних емоцій (в тому числі гніву) в переговорних ситуаціях і вказується, що коли у гравців немає інших засобів комунікації, вони вважають за краще висловлювати свої негативні емоції стосовно несправедливої торгової пропозиції в «Ultimatum game» через матеріальне покарання, відмовляючись від такої пропозиції, що в підсумку призведе до нульового виграшу для обох гравців. В даному випадку можна побачити, що індивіди готові йти на певні матеріальні втрати (через негативні емоції) для того, щоб мати можливість карати недобросовісних гравців, які висувають несправедливі пропозиції.

Автори роботи [9] надають нові емпіричні докази ключової ролі емоцій гніву та презирства при прийнятті індивідами рішень щодо матеріального покарання за допомогою раптової відмови (високовартісної) від угоди в торговельній грі. Однак, в роботі [36] відзначається, що при наявності у індивідів можливості явно виражати свої емоції за допомогою письмового повідомлення на папері, то вони використовують значно менш дороге покарання (відмова від пропозиції). Письмове повідомлення може потім бути розтлумачено як психологічне покарання, яке може викликати такі емоції, як сором або вина, у тих гравців, які роблять несправедливі пропозиції.

У ситуаціях, коли у гравців є можливість письмово виражатися, вони стикаються з вибором між двома видами покарання. Перший вид покарання є «дорогим» і здійснюється в матеріальній формі, а другий вид покарання – «недорогий» і здійснюється в нематеріальній формі. Таким чином, індивіди можуть бути готові погодитися на матеріальні втрати, щоб висловити своє невдоволення, але якщо у них є можливість, то можуть віддати перевагу менш затратним видам покарань.

Звичайний вираз такої негативної емоції, як гнів, може мати вплив на поведінку індивідів. Дійсно, в роботі [36] представлений ще один експеримент, пов'язаний з переговорами, але на цей раз на основі «Dictator game». У порівнянні зі стандартною версією даної гри, в даному випадку автори набагато рідше спостерігають поведінку, яка максимізує особистий виграш з боку активних гравців (тих, хто має право приймати в грі рішення), коли вони можуть отримувати написане іншим гравцем повідомлення після оголошення їхньої пропозиції.

Таким чином, результати показують, що навіть просто очікування психологічного покарання (міститься в повідомленні) часто призводить до прийняття соціально прийнятної поведінки. Хоча автори і вказують на те, що загрози завдання суттєвих покарань (присутні в «Ultimatum game») при їх застосуванні є економічно неефективними (буде нульова сума виграшу для обох гравців), але з позицій запобігання егоїстичної поведінки вони є найбільш ефективними.

На думку авторів роботи [23], такого роду механізм покарання доречний і в разі емоції відрази. У даній роботі вказується на близькість між емоціями гніву та відрази, оскільки обидві розглянуті емоції активуються в дуже близьких нейронних ділянках мозку.

У роботі [33] за допомогою інструментів медичної візуалізації встановлено, що відмова від несправедливих пропозицій в «Ultimatum game» корелює з високою активністю ділянки головного мозку, яка відповідає за емоцію гніву.

В роботі [23] проведено оцінку впливу індукції емоції відрази, в порівнянні з індукцією емоції смутку й індукцією нейтрального емоційного стану на поведінку випробовуваних в «Ultimatum game». Автори зазначеної роботи пояснюють, що в деяких ділянках головного мозку спостерігається схожа активність, коли люди відчують емоцію відрази в результаті нюхового або візуального подразника, а також в результаті отримання несправедливої пропозиції в «Ultimatum game» (виміри проведені за допомогою магнітно-резонансної томографії). Таким чином, порушення норм справедливості та глибока відраза (в результаті сенсорного подразника) можуть включати перехресні нейронні механізми.

В роботі [23] вказується, що у випадку, якщо емоція відрази узгоджується з внутрішнім процесом, який має місце, коли стикаються з несправедливою пропозицією в «Ultimatum game», то індукція емоції відрази у гравців, які отримали такого роду пропозиції, повинна приводити до більш серйозних

наслідків (відмова від угоди) для гравців, які висунули несправедливі пропозиції, ніж у разі індукції емоції смутку або індукції нейтрального емоційного стану.

Індивіди, які відчують емоцію відрази, приймають значно менше торгових пропозицій в «Ultimatum game», ніж в разі двох інших розглянутих емоційних станів. Така відмінність пов'язана з тим, що індивіди, які попередньо відчували емоцію відрази, відхиляють істотну частину несправедливих пропозицій (ситуації, коли спочатку запропонована частка виграшу іншим гравцем становить менше ніж 50 %), ніж гравці в емоційному стані смутку або нейтральному емоційному стані. Такі результати показують, як емоція відрази (ускладнена тим, що її індукція здійснена до початку гри), подібно до емоції гніву, призводить до рішення гравців про відмову від несправедливих пропозицій в «Ultimatum game», а також спонукає вчинити акт покарання щодо індивіда (який запропонував такий несправедливий варіант) за його трансгресивну поведінку. В рамках повторюваних взаємодій такий механізм покарання може спонукати до прийняття соціально та морально адекватної поведінки індивідами-порушниками.

Покарання, як відповідної реакції постраждалої сторони, може бути недостатньо для запобігання появи опортуністичної поведінки. Наприклад, коли індивід розглядає можливість крадіжки у кого-небудь і передбачає, що крім жертви інші люди (наприклад, свідки) також можуть застосовувати до нього міри покарання, а очікування (прогнозування) таких заходів є цілком ймовірним, – це буде більш ефективним кроком для стримування потенційного злодія. В даному випадку підтримка соціальних норм досягається завдяки участі третьої сторони – особи, яке не постраждала від асоціальної поведінки порушника, але є свідком.

Крім цього, якщо бажання помститися в несправедливій ситуації виникає, коли людина переживає емоцію гніву (будучи жертвою несправедливості), то коли несправедливість стосується третьої особи, вона також може втручатися (в тому числі з метою помститися винуватцю). В даному випадку моральність такого покарання є очевидною, оскільки воно спрямоване на посилення соціальних і моральних норм з боку обурених індивідів, які переживають сильну емоцію гніву, але прямим чином не впливає на вчинене порушення. На думку авторів роботи [14], даний тип поведінки є ключовим, оскільки більшість моральних і соціальних норм не будуть підтримуватися, якщо тільки одні потерпілі від несправедливості індивіди будуть приймати рішення про покарання.

В роботі [12] представлені емпіричні докази існування й обґрунтованості такого роду покарання. Гравці беруть участь в «Public goods game», основні умови якої багато в чому є аналогічними до представлених в роботі [15]. В рамках кожної серії експерименту 2 групи по 4 учасники грають одночасно й окремо (кожна група в свою гру), але гравці кожної групи можуть взаємодіяти (або ні, в залежності від умов) з гравцями іншої групи на стадії, коли використовується механізм покарання, схожий на представлений в роботі [15]. При певних умовах гравцям однієї групи дозволено карати гравців іншої групи щодо рівня їх внеску в загальний фонд (суспільне благо). Таке покарання (якщо воно застосовується) не пов'язане з бажанням помститися (через трансгресивну поведінку та відмову від співпраці з іншими), бо виграші гравців в одній групі не залежать від рівня внесків в іншій групі. Покарання ж може застосовуватися через появу емоції обурення, причиною якої може бути констатація поведінки «Безбілетних пасажирів».

У дослідженні [12] вказується, що рівні покарання будуть більш високими тоді, коли гравці карають окремих індивідів у своїй групі, ніж коли вони вирішують карати осіб з іншої групи. Проте автори зазначеної роботи відзначають, що при наявності можливості у гравців карати тільки індивідів своєї групи, цього виявляється недостатньо для того, щоб істотно збільшити рівень внесків до загального фонду, порівняно з контрольною умовою (відсутність можливості застосовувати покарання). Поява можливості покарання з боку третіх осіб, які безпосередньо не беруть участі в грі, дає можливість істотно збільшувати рівень внесків до загального фонду і в значній мірі запобігати опортуністичній поведінці. І навіть у разі, коли гравці тільки однієї з груп мають можливість карати гравців іншої групи, лише 10 % випробовуваних здійснили «альтруїстичне» покарання (в порівнянні з 60 % за підсумками експерименту [14] на основі «Dictator game»).

Таким чином, емоція обурення як і раніше відіграє значну роль, оскільки покарання є «дорогим» для потенційного винуватця, і тому можна очікувати, що рівень застосування «альтруїстичного покарання» буде незначним.

Емоції гніву та відрази, запускаючи відповідні дії, мають прямий вплив на поведінку потерпілого індивіда або третіх осіб. В даному випадку, на думку авторів роботи [24], такі емоції являють собою вираження негативної взаємності. Завдяки здатності запобігати асоціальній поведінці, вони грають важливу

роль в регулюванні процесу прийняття рішень. Такого роду емоції осуду інших можуть також сприяти появі інших емоційних процесів у потенційного порушника, що може спонукати його не порушувати чинних соціальних норм. Коли індивід є об'єктом справедливого морального обурення, то він може відчувати емоцію провини, каяття або сорому, що може спонукати його переглянути свою початкову (трансгресивну) поведінку. В даному випадку підтримка прийнятих норм може відбуватися як через зовнішнє регулювання (з боку потерпілого та/або третьої особи), так і через внутрішнє (за допомогою самосвідомих емоцій).

У дослідженні [32] наведені докази існування такого явища в ситуаціях соціальних дилем. Розглядається гра «Deal or No Deal», в рамках якої гравці беруть участь 2 рази. Для того, щоб обмежити систематичну помилку в процесі експерименту, роль кожного гравця визначається випадковим чином, тобто його роль може змінюватися в кожній грі. Однак для організаторів експерименту становить інтерес роль особи, яка виносить пропозицію під час гри (оферент) в контексті виявлення мотивації його поведінки. У проміжку між двома іграми оференти повинні заповнити анкету стосовно емоцій, які вони відчували за підсумками першої гри. Вони повинні також відзначити своє сприйняття того, що було б справедливою поведінкою в їхній ситуації (який відсоток від початкової суми респондента є справедливим).

Така інформація дозволила авторам роботи [32] визначити, що індивіди, які вирішують зменшити відсоток, який вони беруть від внеску іншого гравця (після того, як вони були покарані в першій грі), повідомляють про більш високу інтенсивність емоцій провини та сорому, що вони відчувають.

Отже, можна розбити послідовність поведінкових дій. Спочатку оферент обирає рівень відрахування для іншого гравця. Наступна обрана ставка відрахування може порушувати норму справедливості (у крайньому випадку, з точки зору респондента). На думку авторів роботи [11], у такому випадку під впливом дуже сильних емоцій гніву або презирства інший гравець може вдатися до заходів покарання, навіть зменшивши частину свого капіталу (зменшення відбувається за рахунок суми, яку оферент отримує від респондента). Під впливом такого покарання оферент може відчувати емоції провини або сорому, що може спонукати його виправити свою поведінку, зробивши її більш справедливою, знизивши рівень відповідного внеску в другій грі.

Можна знайти дотримання такого роду поведінкової послідовності в роботі [20], в якій дослідним шляхом демонструється (в рамках «Public goods game»), як окремі індивідуальні рішення здатні викликати появу деяких моральних емоцій, які в свою чергу можуть трансформувати поведінку на користь співпраці. В рамках даного експерименту під час гри вимірюється електрична активність шкіри у випробовуваних з метою визначення ступеня їх емоційних реакцій на взаємодію, що відбувається (мова йде про ситуації, коли у індивідів є можливість застосування «покарання»). Отримані результати показали, що більшість гравців, поведінка яких спрямована на співпрацю, відчувають моральні емоції з негативною валентністю (нерідко гнів або розчарування), коли дізнаються про те, що деякі гравці з їх групи не дотримуються прийнятих норм співробітництва.

Факт покарання індивідів-винуватців («Безквиткові пасажери») також є джерелом моральних емоцій з позитивною валентністю. Це дає можливість організаторам експерименту стверджувати, що застосування матеріального покарання зменшує економічні втрати інших гравців з позицій запобігання «поганій» поведінки деяких індивідів. Слід також зазначити, що гравці, які найменше співпрацюють, переживають моральні емоції з негативною валентністю (вина, сором, страх тощо), коли їм повідомляють про відносно низький рівень їх внеску в загальний фонд, а також коли до них застосовує покарання хтось з партнерів по грі. Крім цього, коли гравці-порушники були покарані, то вони, як правило, збільшують рівень своїх внесків до загального фонду під час наступної гри, що часто призводить до вирівнювання рівня внесків в групі, забезпечуючи тим самим досить високий рівень співпраці.

Таким чином, дані результати свідчать про спільний вплив двох груп моральних емоцій з негативною валентністю на виникнення соціально прийнятної поведінки в ситуації соціальної дилеми. В даному випадку, матеріальне покарання діє поряд з появою самосвідомих емоцій з негативною валентністю у індивідів-порушників в напрямку прийняття соціально бажаної поведінки. Отже можна стверджувати, що очікування появи такого роду емоцій займає особливе місце в процесі прийняття індивідами рішень.

Розглянуті моральні емоції гніву та відрази можуть істотно впливати на поведінку і процес прийняття управлінських фінансово-економічних рішень агентами в рамках ситуацій соціальних дилем. Це особливо проявляється через

механізми покарання, що впливають з емоційного сприйняття з боку інших осіб (емоції осуду інших). Однак вплив даних моральних емоцій стикається з певними обмеженнями.

Моральні емоції мають прямий стимулюючий соціально адаптивний вплив через негативну взаємність до індивідів-винуватців. Проте позитивний вплив даних моральних емоцій на поведінку індивідів є обмеженим.

Емоції гніву та відрази можуть бути контпродуктивними, викликаючи, у свою чергу, негативні емоції у індивіда, який порушив ті або інші прийняті норми. В даному випадку розглядаються ризики, пов'язані з репресіями, ескалацією конфлікту та блокуванням переговорів або ж деградацією міжособистісних відносин між індивідами всередині суспільної групи чи підприємства.

Наприклад, в дослідженні [36] було встановлено, що негативні наслідки покарання (причина якого пояснює появу емоції з негативною валентністю) на міжособистісні відносини полягають в тому, що індивіди (які підозрюють або знають, що знаходяться під загрозою застосування до них покарання) під час прийняття економічних рішень схильні робити свій вибір більше на користь особистих інтересів і менше піклуватися про добробут інших.

Механізми покарання, пов'язані з розглянутими емоціями, мають високу вартість (особливо економічну) для тих осіб, які вирішують їх запустити. У підсумку, з позицій соціального добробуту, реалізація процедури покарання не завжди має бажаний результат (навіть якщо усувається або коригується опортуністична поведінка).

Ефекти від застосування покарань дуже часто є короткочасними. В рамках експерименту [15], як тільки усувається загроза покарання, у гравців часто та спонтанно знову з'являється егоїстична поведінка. Наприклад, в «Public goods game» чітко визначено поведінку, яка отримала назву «Кінець гри» – різке скорочення внеску в загальний фонд напередодні закінчення гри.

За своєю сутністю моральні емоції з негативною валентністю представляють собою втрати з точки зору корисності для тих, хто їх переживає. В результаті дані емоції завдають шкоди особистому добробуту економічних агентів. Може існувати негативна залежність між переживанням негативних моральних емоцій та особистим матеріальним добробутом.

Незважаючи на позитивний вплив таких моральних емоцій з негативною валентністю, як гнів і відраза, на прийняття індивідами управлінських фінансово-

економічних рішень (навіть з урахуванням серйозних обмежень), з точки зору соціально прийнятної поведінки особливий інтерес для досліджень в даному контексті представляють самосвідомі негативні моральні емоції, а також моральні емоції з позитивною валентністю, які досліджені в набагато меншій мірі.

Моральні емоції з негативною валентністю можуть впливати на стратегічну поведінку економічних агентів. Отже дані моральні емоції дозволяють в довгостроковій перспективі регулювати таку соціальну поведінку, як співпраця, довіра. Проте, проведений огляд тематичної наукової літератури вказує на те, що існують певні обмеження, пов'язані з ефективністю моральних емоцій (засудження інших) з негативною валентністю в контексті матеріального добробуту.

Моральні емоції, особливо негативні, грають важливу роль у переговорних процесах і співпраці між окремими або інституційними партнерами (споживачі, підприємства, співробітники). Вони впливають на процес прийняття індивідуальних і колективних рішень, особливо в умовах ризику та невизначеності (наприклад, покупка фінансових активів і вкладення в стартапи). Також вони повсякденно присутні в споживчій діяльності (схильності та звички) та трудових відносинах (стрес, продуктивність праці, креативність, корпоративна культура).

Слід зазначити, що так само посилюється внесок і позитивних моральних емоцій, таких як подяка або співпереживання. Таким чином, з огляду на важливу роль моральних емоцій з позитивною валентністю в просуванні та поширенні соціально прийнятної поведінки, представляється доцільним їх подальше дослідження в контексті прийняття економічними агентами управлінських фінансово-економічних рішень.

References

1. Абрамова А. В. Сентименталистские и рационалистские теории о роли эмоций в морали: достоинства и недостатки. *Ученые записки Орловского государственного университета. Серия «Гуманитарные и социальные науки»: научный журнал*. 2015. № 5. С. 320–329.
2. Апресян, Р. Г., Артемьева О. В., Прокофьев А. В. Феномен моральной императивности. Критические очерки. М.: ИФ РАН, 2018. 196с.
3. Бгажноков Б. Х. Антропология морали. Нальчик : Издательский отдел КБИГИ, 2009. 128 с.
4. Гринько Т. В., Крупский О. П. Франчайзинг як інструмент формування організаційної культури туристичних підприємств. *Актуальні проблеми економіки*, 2015. № 1 (163). С. 145–154.
5. Павлов Р. А. Банківський сектор національної економіки: стан, тенденції розвитку та проблеми антикризового регулювання. Держава і регіони (Серія економіка та підприємництво), 2007. № 2. С. 177–184.

6. Павлов Р. А. Організаційно-економічний механізм антикризового регулювання банківського сектору національної економіки: теоретичні аспекти та вдосконалення. *Схід*, 2007. № 2. С. 39–41.
7. Павлова Т. С. Відмінності між мораллю і правом як етичними емоціями. *Культура народів Причорномор'я*. 2013. № 247. С. 192–195.
8. Павлова Т. С. Етична емоція як основа права і моралі: соціально-філософський аспект. *Культура народів Причорномор'я*. 2013. № 245. С. 179–181.
9. Петражицкий Л. И. Акции. Биржевая игра и теория экономических кризисов. Об акционерном деле и типических ошибках при оценке шансов неизвестной прибыли. Санкт-Петербург: ЛЕНАНД, 2016. 320 с. (Original work published in 1911).
10. Петражицкий Л. И. Теория права и государства в связи с теорией нравственности. Санкт-Петербург: Лань, 2000. 608 с. (Original work published in 1907).
11. Ben-Shakhar, G., Bornstein, G., Hopfensitz, A., & van Winden, F. (2007). Reciprocity and emotions in bargaining using physiological and self-report measures. *Journal of Economic Psychology*, 28(3), 314–323. doi: 10.1016/j.joep.2007.02.005.
12. Blount, S. (1995). When social outcomes aren't fair: the effect of causal attributions on preferences. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 63 (2), 131–144. doi: 10.1006/obhd.1995.1068.
13. Bosman, R., & van Winden, F. (2002). Emotional hazard in a power-to-take experiment. *Economic Journal*, 112(476), 147–169. doi: 10.1111/1468-0297.0j677.
14. Carpenter, J. P., & Matthews, P. H. (2012). Norm enforcement: anger, indignation, or reciprocity? *Journal of the European Economic Association*, 10 (3), 555–572. doi: 10.1111/j.1542-4774.2011.01059.x.
15. Carpenter, J. P., Daniere, A. G., & Takahashi, L. M. (2004). Cooperation, trust, and social capital in Southeast Asian urban slums. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 55(4), 533–551. doi: 10.1016/j.jebo.2003.11.007.
16. Fehr, E., & Fischbacher, U. (2004). Third-party punishment and social norms. *Evolution and Human Behavior*, 25 (2), 63–87. doi: 10.1016/s1090-5138(04)00005-4.
17. Fehr, E., & Gächter, S. (2000). Cooperation and punishment in public goods experiments. *American Economic Review*, 90(4), 980–994. doi: 10.1257/aer.90.4.980.
18. Frank, R. H. (1988). *Passions within reason: The strategic role of the emotions*. New York: WW Norton & Co.
19. Grynko T. V. Organizational culture and image as a factor in the competitiveness of tourism and hotel enterprises / T. V. Grynko, O. P. Krupskyi, I. V. Timar // National Economic Reform: experience of Poland and prospects for Ukraine: Collective monograph. – Poland, Kielce: Izdawnictwo «Baltija Publishing», 2016. – V. 3. – P. 252–270.
20. Hertel, G., Neuhof, J., Theuer, T., & Kerr, N. L. (2000). Mood effects on cooperation in small groups: does positive mood simply lead to more cooperation? *Cognition & Emotion*, 14(4), 441–472. doi: 10.1080/026999300402754.
21. Hopfensitz, A., & Reuben, E. (2009). The importance of emotions for the effectiveness of social punishment. *Economic Journal*, 119(540), 1534–1559. doi: 10.1111/j.1468-0297.2009.02288.x.
22. Joffily, M., Masclet, D., Noussair, C. N., & Villeval, M. C. (2014). Emotions, sanctions, and cooperation. *Southern Economic Journal*, 80 (4), 1002–1027. doi: 10.4284/0038-4038-2012.067.
23. Jourdeuil, R., & Petit, E. (2015). Moral emotions and prosocial behaviors: a review. *Revue d'Economie Politique*, 125(4), 499–525. doi:10.3917/redp.254.0499.
24. Krueger, J., & Szanto, T. (2016). Extended emotions. *Philosophy Compass*, 11 (12), 863–878. doi: 10.1111/phc3.12390.
25. Laasik, K. (2020). Recalcitrant Emotions: A Phenomenological View. *Problemos*, 97, 99–113. doi: 10.15388/problemos.97.8.

26. Masclet, D., Noussair, C., Tucker, S., & Villeval, M. C. (2003). Monetary and nonmonetary punishment in the voluntary contributions mechanism. *American Economic Review*, *93* (1), 366–380. doi: 10.1257/000282803321455359.
27. Moretti, L., & Di Pellegrino, G. (2010). Disgust selectively modulates reciprocal fairness in economic interactions. *Emotion*, *10*(2), 169–180. doi: 10.1037/a0017826.
28. Nelson, W. R. (2001). Incorporating fairness into game theory and economics: comment. *American Economic Review*, *91*(4), 1180–1183. doi: 10.1257/aer.91.4.1180.
29. Pavlov, R., Grynko, T., Pavlova, T., Levkovich, O., & Pawliszczycy, D. (2020). Influence of monetary information signals of the USA on the Ukrainian stock market. *Investment Management and Financial Innovations*, *17*(4), 327–340. doi:10.21511/imfi.17(4).2020.28.
30. Pavlov, R., Pavlova, T., Lemberg, A., Levkovich, O., & Kurinna, I. (2019). Influence of non-monetary information signals of the USA on the Ukrainian stock market volatility. *Investment Management and Financial Innovations*, *16*(1), 319–333. doi:10.21511/imfi.16(1).2019.25.
31. Pavlova, T. S., & Bobyl, V. V. (2018). The phenomenon of negative emotions in the social existence of human. *Anthropological Measurements of Philosophical Research*, *14*, 84–93. doi:10.15802/ampr.v0i14.115314.
32. Peeters, R., & Vorsatz, M. (2013). Immaterial rewards and sanctions in a voluntary contribution experiment. *Economic Inquiry*, *51* (2), 1442–1456. doi: 10.1111/j.1465-7295.2011.00433.x.
33. Petit, E. (2015). The role of affects in economics. *Revue d'Economie Politique*, *119*(6), 859–897. doi: 10.3917/redp.196.0859.
34. Petit, E., & Rouillon, S. (2010). La négociation: les enseignements du jeu du dictateur. *Négociations*, *14* (2), 71–95. doi: 10.3917/neg.014.0071.
35. Préget, R., Nguyen-Van, P., & Willinger, M. (2016). Who are the voluntary leaders? Experimental evidence from a sequential contribution game. *Theory and Decision*, *81*(4), 581–599. doi: 10.1007/s11238-016-9550-3.
36. Reuben, E., & van Winden, F. (2010). Fairness perceptions and prosocial emotions in the power to take. *Journal of Economic Psychology*, *31* (6), 908–922. doi: 10.1016/j.joep.2010.08.001.
37. Sanfey, A. G., Rilling, J. K., Aronson, J. A., Nystrom, L. E., & Cohen, J. D. (2003). The neural basis of economic decision-making in the ultimatum game. *Science*, *300* (5626), 1755–1758. doi: 10.1126/science.1082976.
38. Taleb, N. N. (2014). *Antifragile: Things that gain from disorder*. New York: Random House Trade Paperbacks.
39. Velychko, O., & Velychko, L. (2017). Logistical modelling of managerial decisions in social and marketing business systems. *Journal of International Studies*, *10*(3), 206–219. doi: 10.14254/2071-8330.2017/10-3/15.
40. Xiao, E., & Houser, D. (2005). Emotion expression in human punishment behavior. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, *102* (20), 7398–7401. doi: 10.1073/pnas.0502399102.