

**Демірська Інна Олександрівна**

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка (м. Київ, Україна)*

*<https://orcid.org/0000-0003-4718-0283>*

*e-mail: denial\_22@ukr.net*

## **ЗАСТОСУВАННЯ АРГУМЕНТАЦІЇ В ПРОЦЕСАХ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ**

### *Резюме*

Прийняття рішення — найважливіша когнітивна процедура, що супроводжує кожне людське життя та відіграє значну роль в історії людської культури в цілому. Всю історію людства можна, у певному сенсі, розглядати як історію прийняття тих чи інших рішень — вірних чи помилкових, раціональних чи суто інтуїтивних, які призводять до збереження існуючого стану речей або ж до його зміни.

Однак, теорія прийняття рішень виникла і почала розроблятися лише в середині ХХ століття, причому, спершу — як теорія операцій у галузі військових технологій. Правда, вже незабаром було усвідомлено, що вона має значно ширше застосування. Так, що в даний час вона перетворилася на міждисциплінарну, що використовує методи математики, психології, соціології, політології, менеджменту та багатьох інших наук, і застосовується в різних галузях. Ведуться у цій галузі й філософські дослідження, спрямовані на з'ясування епістемологічних та логічних підстав процедури прийняття рішення. У статті наголошується на тому, що раціональне рішення ґрунтується на виборі, що спирається не на інтуїцію чи колишній досвід, а на раціональний аналіз ситуації.

Розглядаються моделі аргументації при прийнятті рішення. З'ясовується сутність логічного, когнітивного, та риторичного підходів. Обрунтовуються етапи процесу прийняття раціонального рішення.

Висновки. Найважливіша відмінність теорії прийняття рішення від теорії аргументації полягає в тому, що прийняття рішення є основою дії/бездіяльності у відповідній ситуації, тоді як процес аргументації обмежується обґрунтуванням тези/запереченням антитези.

**Ключові слова:** аргументація, прийняття рішень, необхідні критерії, альтернативний варіант, оцінка варіантів.

## *Вступ*

Майже кожного дня людина приймає сотні рішень — від найпростіших, правильність або неправильність яких не викликає значних наслідків, до найскладніших які можуть вплинути на її подальшу долю. Багато рішень людина приймає інтуїтивно, тобто лише тому, що їй здається, вона відчуває, що в цій ситуації потрібно вчинити так і ніяк інакше. Зазвичай такі рішення приймаються в тих умовах, коли час для його прийняття досить обмежений. Однак, якщо людина завжди покладатиметься лише на свою інтуїцію, тоді її шанси прийняти правильне рішення виявляться досить невисокими.

Позаяк, інші рішення людина приймає, спираючись на накопичений нею досвід та знання. Логіка таких рішень є очевиднішою, тобто людина, стикаючись з проблемою, що мала місце десь в минулому, обирає саме той варіант поведінки, який в аналогічній ситуації виявився правильним. Однак, й такі рішення не завжди гарантують успіх тому, що життєві ситуації не можуть бути ідентичними на сто відсотків, а надмірна орієнтація на досвід минулих років може завадити побачити новий варіант поведінки, ефективніший за обраний нами раніше.

Слабким боком перших двох видів прийняття рішення є їхня залежність від особи, яка його приймає. Йдеться про те, що такі рішення залежать від характеру людини (схильна вона до ризику або ж, навпаки, обачна), від її досвіду, освіти і т. п. Уникнути впливу особистісних характеристик людини на рішення, яке вона приймає, можна лише за умови вироблення раціонального рішення. Підґрунтям раціонального рішення є вибір, що спирається не на інтуїцію або попередній досвід, а на раціональний аналіз ситуації. Раціональне рішення приймається у кілька етапів, але його відмінною рисою від перших двох видів рішень є обґрунтованість. А саме обґрунтування здійснюється за допомогою аргументації.

## *Методи дослідження*

Мета дослідження — обґрунтування та розкриття головних характеристик і особливостей аргументації в процесах прийняття рішення. У дослідженні ми послуговувалися філософськими та загально-науковими методами наукового дослідження, зокрема застосовували порівняльний метод, метод системного аналізу, порівняльно-критичний та інші методи, які сприяли виявленню причин, що впливають на прийняття рішення.

## *Результати дослідження*

Проблема прийняття рішення виникає у тому разі коли є можливість вибору, тобто кілька (принаймні — два) можливих рішення. При раціональному аналізі те чи інше рішення завжди має раціональне обґрунтування. І в цьому сенсі теорія прийняття рішень «перетинається» з теорією

аргументації, оскільки обґрунтування вибору рішення може розглядатися як певний тип аргументації.

Аргументація — це наведення доказів на користь того чи іншого варіанту вирішення проблеми. На даний час існує три основні моделі аргументації:

— *логічна модель*, в якій аргументація розглядається як один із видів логічного виводу (теорія аргументації представлена у підручниках логіки);

— *риторична модель*, в якій аргументація моделюється за допомогою системи тропів та фігур;

— *когнітивна модель*, у якій аргументація представляється як конструювання та зміна моделей світу в когнітивній системі.

З огляду на це існує системна модель аргументації, яка поєднує в собі логічну, когнітивну та риторичну моделі.

*Логічний підхід* характеризується точно визначеним запасом засобів аргументації, що формалізуються в будь-якій обраній логічній системі або деякій множині таких систем. Логічна модель відображає таку властивість аргументації, як ґрунтованість одних висловлювань іншими. Точно визначений запас засобів аргументації є перевагою логічного підходу, так як підказує при аналізі текстів та реальних процесів готові моделі аргументації і пропонує ефективні її засоби. Однак, водночас це є й недоліком, оскільки процесам аргументації наперед нав'язується нормативна модель. До того ж, логічний підхід дає надто ідеалізовані моделі аргументації, застосування яких є утрудненим до реальних текстів.

*Когнітивний підхід* прагне відтворити природні процеси аргументації, що зустрічаються в мовних текстах, з максимальним ступенем наближення. Когнітивна модель відображає змістовну істинність уявлень, що перетворюються в ході аргументації.

*Риторичний підхід* моделює засоби впливу на адресата аргументації за допомогою апарату тропів і фігур. Риторична модель відображає таку важливу властивість аргументації як її прийнятність для адресата. Однак, самі по собі риторичні засоби, хоча й застосовуються в реальних процесах аргументації та є практично корисними, не можуть повністю відтворити цей процес.

Кожна з названих моделей ефективна у своїй галузі, проте обмежена та не може дати цілісного відтворення аргументації у реальному тексті. Саме тому виникла необхідність синтезу існуючих підходів з метою побудови такої моделі аргументації, яка давала б максимальне наближення до реальних процесів, що містяться в тексті.

У зв'язку з цим науковцями була запропонована системна модель аргументації, яка поєднує в собі логічну, когнітивну та риторичну моделі. Основою системної моделі аргументації є логічна модель, яка забезпечує

обґрунтованість міркувань. Результат логічного аналізу аргументації — низка висловлювань, які пов'язані між собою відношенням логічної вивідності. Вгорі знаходяться висловлювання, які логічно не обґрунтовуються і називаються вихідними. Для їхнього аналізу використовуються когнітивні методи, які полягають у виявленні підстав аргументації та моделі світу особи, яка приймає рішення. Під основами аргументації розуміються цінності, інтереси, психологічні установки цієї особи. Під моделлю світу розуміється набір базових, фундаментальних уявлень про навколишній світ, про власності і відношення в ньому, що наявні у свідомості особи, яка приймає рішення. Крім обґрунтування засновків аргументації когнітивна модель слугує для заповнення прогалів між твердженнями. Для цієї ж мети використовується й риторична модель. Отже, системна модель аргументації надає нам можливість повного аналізу аргументації, яка зустрічається під час прийняття рішення.

Як, згадувалося вище, процес прийняття раціонального рішення складається із декількох етапів. Розглянемо їх детальніше для того, щоб в подальшому визначити на яких із них аргументація можлива, а на яких — ні.

Деякими дослідниками пропонуються різноманітні моделі прийняття рішення, які відрізняються одна від одної ступенем деталізації. Для нашого дослідження ми скористаємося моделлю, яка складається із п'яти етапів.

1. *Аналіз ситуації*, в якій знаходиться людина. На цьому етапі ми виходячи з симптомів, тобто різноманітних форм прояву проблеми, формуємо її. Крім того, ми маємо виявити причини виникнення проблеми. Для цього вона вивчається спочатку в комплексі, а потім за її окремими складовими, що дає змогу знайти фактори, що сприяють її розвитку. З цією метою збирається інформація, яка пов'язана з даною проблемою та сприяє відновленню причинно-наслідкового зв'язку. Причинно-наслідковий зв'язок дає нам уявлення про виникнення та розвиток проблеми. На цьому етапі ми можемо визначити її важливість, місце в низці інших проблем — для того, щоб встановити, чи є вирішення даної проблеми першочерговим чи існують інші проблеми, які потребують першочергового вирішення. Крім того, ми повинні визначити, наскільки вирішення цієї проблеми в наших силах, оскільки завжди є ймовірність того, що усунення причин певної проблеми знаходиться поза сферою нашого впливу.

2. *Розробка критеріїв* прийняття рішення. Ці критерії необхідні для того, щоб порівняти різні варіанти вирішення проблеми та обрати найкращий із них. Критерії можна розбити на необхідні та достатні. За допомогою перших, які мають характер жорстких обмежень, прийнятні рішення відокремлюються від абсолютно неприйнятних. Прикладом необхідного критерію є правові норми. Як достатні критерії на другому етапі

відбору найкращого варіанту використовуються бажані характеристики. Наприклад, при пошуку фахівця на вакантну посаду ми можемо керуватись такими критеріями, як стаж роботи, освіта, персональні особливості. Якщо критеріїв багато, необхідно відібрати найістотніші. Потім відібрані критерії ранжують за рівнем їхньої важливості. Проте відбором критеріїв цей етап не закінчується. Необхідно ще продумати шкалу оцінки у межах кожного критерію, оскільки з допомогою обраного критерію потрібно буде на наступних етапах провести оцінку, тобто розподілити варіанти рішення за категоріями. Шкалу оцінки можна встановлювати у різний спосіб: *кількісно* (оцінка успіхів учнів оцінками), *напівкількісно* (якість зварювання оцінюється продуктивністю) і *якісно* (прогноз погоди оцінюється словесно — яскраво, туманно, похмуро). Слід мати на увазі, що по можливості треба прагнути кількісної шкали оцінки.

3. *Розробка альтернативних варіантів* вирішення проблеми. На цьому етапі формулюються різні варіанти вирішення проблеми. Це можуть бути як уже відомі нам з попереднього досвіду моделі поведінки, так і нові, що не мають аналогів у минулому. Крім того, при розробці різних варіантів вирішення проблеми враховується і так звана модель світу особи, яка приймає рішення.

4. *Оцінка варіантів*. На цьому етапі розроблені варіанти вирішення проблеми порівнюються за критеріями ефективності за допомогою встановленої шкали оцінки. Існують різні способи оцінки рішення, наприклад голосування: той варіант, який отримав найбільше голосів, вважається прийнятним. Інший спосіб оцінки — складання таблиці оцінок, в якій варіанти вирішення проблеми, критерії та оціночні системи зіставляють таким чином, щоб перевага того чи іншого варіанту стала очевидною. Серед інших методів оцінки можна виділити дерево рішень, з яким ми познайомимося докладніше при розгляді практичного прикладу прийняття рішення.

5. *Прийняття рішення* (Вибір альтернативи). Якщо критерії відібрані правильно і оцінка варіантів проведена, то вибрати найкращий варіант не викликає труднощів. Але не виключається можливість й такої ситуації, коли декілька альтернатив отримують приблизно однакову оцінку. Тоді вибір остаточного рішення буде залежати від рішення, того хто приймає: його досвіду, інтуїції, характеру. Це свідчить про те, що будь-якому рішенню властива певна частка ірраціоналізму.

У даній моделі ми не акцентуватимемо увагу на таких етапах, як реалізація рішення і зворотний зв'язок, тому що вони не становлять інтересу для цілей нашого дослідження.

Тепер розглянемо кожен із перерахованих вище етапів з точки зору можливості застосування на ньому аргументації.

На першому етапі прийняття рішення аргументація знадобиться при зборі інформації про ситуацію. На людину може звалитися величезна купа

інформації і вона не зуміє відокремити важливу, суттєву інформацію від несуттєвої, яка лише завадить під час прийняття рішення. Тому тут ми можемо скористатися аргументацією для відбору суттєвої та несуттєвої інформації для рішення, що приймається. Наприклад, як критерій суттєвості інформації візьмемо її джерело: інформацію з офіційних джерел вважати-мемо суттєвою, тоді отримаємо такий умовивід:

1. *Будь-яка інформація, отримана з офіційних джерел — суттєва.*
2. *«А» — інформація, отримана з офіційних джерел.*
3. *Отже, «А» — суттєва інформація.*

Ми отримали простий категоричний силізм, фігура I. В даному випадку ми скористалися суто логічним методом аргументації для прийняття рішення.

На другому етапі використання аргументації можливо при оцінці самих критеріїв прийняття рішення, тобто при визначенні того, який із них буде вирішальним і т. д. Так, при купівлі автомобіля в якості критеріїв прийняття рішення можуть виступати ціна, колір, економічність, престижність тощо. Від того, в якій ієрархії розташовуватимуться ці критерії, залежить, який автомобіль буде куплений, а з погляду продавця — проданий. Вплинути на оцінювальну систему особи, яка приймає рішення, ми можемо через опори аргументації (у системній моделі аргументації її опори — цінності, інтереси, психологічні установки) і модель світу. Розглянемо поведінку продавця у такій ситуації. Покупець при визначенні вирішального критерію для придбання автомобіля схильний обирати ціну. Але продавцю добре відомий цей клієнт, він знає його як людину, для якої дуже важливою є думка оточуючих (психологічна установка або модель світу). Тоді він може сказати клієнту, що придбавши певну модель автомобіля, дорожчу, він отримає явне схвалення людей свого кола. Продавець радить покупцеві керуватися, в першу чергу, критерієм пристижності, тому що лише цей критерій дозволить йому обрати потрібний автомобіль.

Далі настає етап розроблення альтернативних варіантів прийняття рішення. На цьому етапі ні про яку аргументацію не йдеться.

Натомість на наступному етапі — етап оцінки альтернативних варіантів вирішення проблеми — аргументація може широко застосовуватися. Тут, спираючись на оцінювальну систему, ми виявляємо всі «за» і «проти» для кожного варіанта вирішення проблеми. Ця оцінка є раціональною. Маючи систему оцінювання та альтернативні варіанти вирішення проблеми, ми можемо шляхом логічних операцій оцінити кожний варіант. Тут аргументація аналогічна до тієї, що ми застосовували на етапі відбору суттєвої інформації.

Залишається заключний етап — вибір єдиного варіанта вирішення проблеми. Тут ми можемо вдатися до аргументації в тому випадку, якщо в результаті проведеного аналізу було виявлено декілька варіантів

вирішення проблеми, практично рівнозначних за своїми результатами та витратами на їхню реалізацію. У цьому випадку, як уже зазначалося вище, вибір остаточного варіанту буде залежати від людини, яка приймає рішення. А, отже, остаточний вибір буде пов'язаний із системою цінностей, психологічними установками та моделлю світу цієї людини. І вплинути на остаточний вибір ми зможемо, змінюючи модель світу чи вносячи зміни до ієрархії цінностей, інтересів тощо, людини. Тут нам й знадобиться аргументація, а саме її когнітивна складова. Наприклад, якщо особа, що приймає остаточне рішення, — людина середнього віку, з консервативними поглядами, яка вважає за краще не ризикувати даремно, і їй належить зробити вибір між двома альтернативами, практично рівнозначними, але одна з них полягає в діях, що мали аналог у минулому, а інша — менш визначена, пов'язана з новими підходами, наприклад, до управління фірмою, то очевидно, що вона вибере перший варіант поведінки. Для того, щоб змінити рішення, нам потрібно переконати її, що нове — не означає більш ризиковане. Саме тут і знадобиться риторика. Порівняємо нашу гіпотетичну фірму з іншою, аналогічною їй і добре відомою особі, яка приймає рішення. Очолює її молодий керівник. Фірма процвітає, що добре відомо тому, хто приймає рішення. Але в її керівництві використовуються нові методи, які дають добрі результати. То чому б і нам не скористатися новішим варіантом вирішення проблеми?

Наприкінці розглянемо процес прийняття рішення на конкретному прикладі.

Молода людина 28 років працює менеджером на фірмі, зарібок — 25 тисяч гривень на місяць, любить активний відпочинок, має багато друзів, полюбляє нові враження, ризиковий. Перед ним постала проблема — де провести чергову відпустку. Попередню він провів разом із рідними, тепер же вирішив провести відпустку окремо від них. Надалі ми будемо називати його — особа, яка приймає рішення (ЛПР). Як критерії прийняття рішення ЛПР були висунуті: — Фінансові витрати, — Ступінь новизни, очікувані враження.

Звичайно, перелік критеріїв можна розширити, але ми, щоб було простіше, зупинимося на цих двох. Тепер перед ЛПР постає завдання проаналізувати висунуті ним критерії. З цією метою введемо вагові коефіцієнти. В даному випадку оцінка матиме суб'єктивний характер і при аргументації на користь того чи іншого критерію ЛПР спиратиметься на особисті цінності, інтереси, бажання. Оскільки відпустка, на думку ЛПР, має бути цікавою, багатою на враження, з нею пов'язані очікування чогось незвичайного, бажання того, щоб вона запам'яталася надовго. А для того, щоб відпустка запам'яталася надовго, потрібні яскраві незабутні враження. Звідси логічно випливає, що найважливішим критерієм буде другий. Математично інтерпретація результатів оцінки представлена в таблиці 1.

Сума вагомих коефіцієнтів має дорівнювати одиниці, тобто вагові коефіцієнти мають бути частками одиниці.

Таблиця 1.

**Оцінка критеріїв прийняття рішення**

<i>Критерій</i>	<i>Ваговий коефіцієнт (Кв)</i>
Грошові витрати	0,4
Степінь новизни, очікувані враження	0,6
Сума	1

Для оцінки кожного з варіантів вирішення проблеми в рамках критеріїв прийняття рішення ми також користуватимемося ваговими коефіцієнтами.

Тепер ЛПР має перерахувати різні варіанти вирішення проблеми. Для подальшого аналізу скористаємося деревом рішень, що складається з елементів (*вузлів*) та гілок (*ліній*).

Як можливі варіанти вирішення проблеми проведення відпустки ЛПР висунув такі:

- подорож по країні автостопом (В1);
- закордонний тур через бюро подорожей (В2);
- пішохідна мандрівка Карпатами (В3).

Позначимо саму проблему – проведення чергової відпустки – А. Тоді дерево рішень у нашому випадку виглядатиме таким чином:



Тепер проведемо *відносну* оцінку кожного з можливих варіантів вирішення проблеми за кожним із критеріїв. (Сума оцінок за кожним із критеріїв має дорівнювати одиниці). Результати оцінювання наведено у табл. 2.

Таблиця 2.

**Оцінка варіантів вирішення**

<i>Критерій</i>	<i>Kв</i>	<i>B1</i>	<i>B2</i>	<i>B3</i>	<i>Сума</i>
Грошові витрати	0,4	0,6	0,1	0,3	1,0
Ступінь новизни, очікувані враження	0,6	0,1	0,5	0,4	1,0
Сума	1,0	0,3	0,34	0,36	1,0

Далі множимо значення відносної оцінки на відносний ваговий коефіцієнт для кожного з варіантів дерева рішень. Наприклад, для закордонного туру (B1), грошові витрати на який найбільші (з коефіцієнтом 0,6), ваговий коефіцієнт (суб'єктивна значимість критерію) – 0,4, отже, добуток – 0,24. Те ж саме за другим критерієм для цього варіанту ( $0,6 \cdot 0,1 = 0,06$ ). Таким чином сумарне значення відносної привабливості варіанта B1 –  $0,24 + 0,06 = 0,3$ . Аналогічно для решти альтернатив. Тобто, щоб отримати підсумковий коефіцієнт для кожного варіанта вирішення проблеми, треба перемножити вагові коефіцієнти критеріїв на оцінку за цим критерієм та підсумувати отримані результати по стовпчикам.

Тепер прийняти рішення нескладно: той варіант який має найбільший підсумковий коефіцієнт, і є найкращий. У нашому прикладі це пішохідна мандрівка Карпатами (B3).

**Висновки**

Ми розглянули спрощений приклад прийняття рішень, із яким стикаємося щодня. Насправді варіантів вирішення проблем та критеріїв для їх відбору може бути набагато більше. Тоді процедура ухвалення рішення ускладнюється. Якщо ж йдеться про повсякденні рішення, може здатися, що можна обійтися і без наукових методів їх прийняття. Звісно, обираючи, що з'їсти на сніданок, буде зайвим будувати дерево рішень. Але в міру ускладнення завдань, які постають перед людиною, зростає й відповідальність за прийняте рішення, і помилка може дорого коштувати. Тому краще витратити більше часу на вибір рішення, аніж потім виправляти помилку.

**Список посилань**

1. Конверський А.Є. Логіка: підручнк. Київ: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2016, 391 с.
2. Хоменко І. В. Логіка для юристів: підручник. Київ: Юрінком Інтер, 2014. 223 с.
3. Amgoud L. Cayrol C. On the Acceptability of Arguments in Preference-based Argumentation. [Електронний ресурс]/<https://arxiv.org/pdf/1301.7358.pdf>.

4. Apotheloz, D., Brand, G. Quiroz. The function of negation in argumentation. *Journal of Pragmatics*. 1993. Vol. 19. P. 23–38.

5. Besnard P., Hunter A. Elements of Argumentation [Електронний ресурс]. /[https://www. researchgate. net/ publication/220907500\\_Elements\\_of\\_Argumentation](https://www.researchgate.net/publication/220907500_Elements_of_Argumentation)

6. Eemeren F. van H., Grootendorst R. A Systematic Theory of Argumentation. The pragma-dialectical approach. [Електронний ресурс]. [http://assets. cambridge. org/97805218/30751/sample/9780521830751ws. pdf](http://assets.cambridge.org/97805218/30751/sample/9780521830751ws.pdf)

7. Wenzel J. Rhetoric and Argumentation: An Introduction [Електронний ресурс]. / [https://www. semanticscholar. org/paper/ Rhetoric-and-Argumentation%3A-An-Introduction- Wenzel/11018270a0752e33aa8f33077cfa483f2e3e0333](https://www.semanticscholar.org/paper/Rhetoric-and-Argumentation%3A-An-Introduction-Wenzel/11018270a0752e33aa8f33077cfa483f2e3e0333).

8. Quiroz, G., Apotheloz, P.-Y. Brand. How counter-argumentation works. *Argumentation Illuminated* / Ed. by F.H. van Eemeren, R Grootendorst. — Amsterdam, The Netherlands: SISCAT. 1992. P. 172–178.

#### References

1. Konverskyi, A.E. (2016). *Logic: a textbook*. Kyiv: Kyiv University Publishing and Printing Center, 391 p.

2. Khomenko, I.V. (2014). *Logic for lawyers: textbook*. Kyiv: Yurinkom Inter, 223 p.

3. Amgoud, L. & Cayrol, C. On the Acceptability of Arguments in Preference-based Argumentation. [Electronic resource]. [https://arxiv. org/ pdf/1301.7358.pdf](https://arxiv.org/pdf/1301.7358.pdf).

4. Apotheloz, D. & Brand, G. Quiroz. (1993). The function of negation in argumentation. *Journal of Pragmatics*. Vol. 19, 23–38.

5. Besnard P., Hunter A. Elements of Argumentation [Електронний ресурс]. —[https://www. researchgate. net/ publication/220907500\\_Elements\\_of\\_Argumentation](https://www.researchgate.net/publication/220907500_Elements_of_Argumentation)

6. Eemeren F. van H., Grootendorst R. A Systematic Theory of Argumentation. The pragma-dialectical approach. [Electronic resource]. —[http:// assets. cambridge. org/97805218/30751/sample/9780521830751ws. pdf](http://assets.cambridge.org/97805218/30751/sample/9780521830751ws.pdf)

7. Wenzel J. Rhetoric and Argumentation: An Introduction [Електронний ресурс]. —: [https://www. semanticscholar. org/paper/ Rhetoric-and-Argumentation%3A-An-Introduction- Wenzel/11018270a0752e33aa8f33077cfa483f2e3e0333](https://www.semanticscholar.org/paper/Rhetoric-and-Argumentation%3A-An-Introduction-Wenzel/11018270a0752e33aa8f33077cfa483f2e3e0333).

8. Quiroz, G. & Apotheloz, P.-Y Brand (1992). How counter-argumentation works. *Argumentation Illuminated* / Ed. by F.H. van Eemeren, R Grootendorst. — Amsterdam, The Netherlands: SISCAT, 172–178.

**Inna Demirska**

*Taras Shevchenko Kyiv National University (Kyiv, Ukraine)*

*<https://orcid.org/0000-0003-4718-0283>*

*e-mail: denial\_22@ukr.net*

## **APPLICATION OF ARGUMENTATION IN PROCESSES DECISION MAKING**

### *Abstract*

Making a decision is the most important cognitive procedure that accompanies every human life and plays a significant role in the history of human culture as a whole. The entire history of mankind can, in a certain sense, be considered as the history of making certain decisions — right or wrong, rational or purely intuitive — that lead to the preservation of the existing state of affairs or to its change.

However, the theory of decision-making arose and began to be developed only in the middle of the 20th century, and at first — as a theory of operations in the field of military technology. True, it was soon realized that it has a much wider application. So that at present it has turned into an interdisciplinary one that uses the methods of mathematics, psychology, sociology, political science, management and many other sciences, and is applied in various fields. Philosophical research aimed at elucidating the epistemological and logical foundations of the decision-making procedure is also being conducted in this field. The article emphasizes that a rational decision is based on a choice based not on intuition or previous experience, but on a rational analysis of the situation.

Models of argumentation in decision-making are considered. The essence of logical, cognitive, and rhetorical approaches is clarified. The stages of the process of making a rational decision are explained.

Conclusions. The most important difference between decision-making theory and argumentation theory is that decision-making is the basis of action/inaction in a given situation, whereas the process of argumentation is limited to substantiating a thesis/refutation of an antithesis.

**Keywords:** argumentation, decision-making, necessary criteria, alternative option, evaluation of options.

*Стаття надійшла до редакції 02.03.22*

*© Демірська І. О., 2022*