

УДК 162

DOI 10.35423/2078-8142.2022.1.1.9

К. О. Бура,
аспірантка Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна,
e-mail: burakateryna@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4147-9751>

МІСЦЕ МУЛЬТИМОДАЛЬНОЇ АРГУМЕНТАЦІЇ В ПРОЦЕСІ УХВАЛЕННЯ РІШЕНЬ

Дослідження спрямоване на окреслення взаємозв'язків теорії та практики аргументації і теорії ухвалення рішень. Фокус уваги спрямований на виявлення специфіки модусів мультимодальної аргументації, що передбачає послідовне розв'язання таких завдань: а) доповнити та уточнити дефініцію терміна «аргументація» у контексті застосування аргументів в процесі ухвалення рішень; б) розвести смислове поле термінів «перекопувати» та «запевняти» в контексті само-аргументації (self-argumentation); в) висвітлити роль особистісних особливостей дієвця у процесі вибору; г) дослідити особливості вербальних та візуальних аргументів у процесі ухвалення рішень. Автор виходить із браку досліджень, присвячених прикладному застосуванню теоретико-аргументативного наробку у процесі ухвалення рішень. Прийоми та методи аргументації пропонується розглянути крізь призму само-аргументації, де суб'єкт шукає підстави та надає докази для переконання і запевнення самого себе. Актуалізація цієї проблематики дає можливість залучити теоретичні здобутки філософії дії та активності, феноменології, когнітивних та комп'ютерних наук з метою розширення поля дослідження та виходу за окреслені дисциплінарні межі. Для розгляду теоретико-методологічної та джерельної бази дослідження був використаний системний підхід. Для порівняння аргументативних теорій та підходів були застосовані компаративний метод та метод аналогії. Автором обґрунто-

вана необхідність прийняття до уваги теоретико-аргументативного наробку в контексті теорії ухвалення рішень. Дослідження на межі цих царин зумовлюють актуалізацію проблеми людини, як дієвця, як автора власних рішень, на шляху до яких постає необхідність пояснення та аргументації. Була висунута та обґрунтована гіпотеза щодо розгляду суб'єкта як одночасно адресанта і адресата в аргументативному процесі, що дало можливість підняти питання само-аргументації. У процесі останньої було проаналізовано місце різних модусів аргументації, зокрема вербального та візуального, а також наведено приклади сфер їхнього прикладного застосування. Наукові наробки в аргументативній царині відрізняються прикладним застосуванням. Уміння будувати, аналізувати та виокремлювати аргументи дають змогу не лише ретроспективно поглянути на аргументативний процес та допомогти обґрунтувати вже ухвалені рішення, але й надати перевагу певній альтернативі безпосередньо у ситуації вибору. Діалогічний характер аргументативного процесу можна тлумачити крізь призму само-аргументації, у процесі якої використовуються не лише вербальні, а й візуальні аргументи. На підставі розглянутих першоджерел продемонстровано, яким чином візуалізація інкорпорується в процес ухвалення рішень.

Ключові слова: ухвалення рішень, аргументація, модуси аргументації, намір, дія, візуалізація.

Проблематика ухвалення рішень на сьогодні не має чітко окреслених предметних меж. Дослідження, спрямовані на вивчення цього питання, є міждисциплінарними, і розгортаються на перетині логіки, математики, економіки, філософії, лінгвістики та комп'ютерних наук. На думку автора статті, для подальших розвідок доречним буде звертання й до інших царин, зокрема до теорії і практики аргументації, філософії дії та активності і феноменології. Наукові здобутки у названих сферах, і особливо їхнє поєднання, здатні зробити нові акценти (роль різних модусів аргументації у процесі ухвалення рішень) і спрямувати аналіз під іншим кутом (не визначення (зокрема математичне) найкращого рішення, а сам процес аргументації та обґрунтування рішень). У попередніх роботах автора [1] в межах мультимодальної аргументації піднімалося

питання логіко-філософського аспекту ухвалення рішень, зокрема ролі сумніву у цьому процесі, та опису прикладних сфер застосування результатів цих розвідок. У цій статті акцент буде зроблений на визначенні місця різних модусів аргументації та їхніх взаємозв'язків у процесі ухвалення рішень.

Актуальність даної теми зумовлена підвищенням інтересом сучасної наукової спільноти до аргументативної практики, а також суспільно-культурною необхідністю системного дослідження розвитку аргументативних навичок. Визначення особливостей використання різних модусів аргументації, особливо в контексті процесу ухвалення рішень, є нагальною проблемою для соціальних та гуманітарних дисциплін, адже аргументація притаманна усім сферам людського життя. Також одним з головних напрямів розвитку сучасної теорії та практики аргументації є дослідження в царині штучного інтелекту та комп'ютерних наук. Вони передбачають, щоб «дієвець» (у цьому випадку штучна система) міркував і діяв як людина (*as a human being*), і для цього він повинен бути здатний приймати рішення, виходячи з наявної ситуації. Рішення приймається шляхом вибору з різних доступних варіантів, а дієвець має бути здатним пояснити конкретні причини, які спонукали його саме до цього вибору.

Методологічну основу дослідження становить інструментарій, розглянутий у працях зарубіжних та вітчизняних дослідників у царині логіки, теорії та практики аргументації, лінгвістики та когнітивних наук. Стаття базується на результатах теоретичних досліджень мультимодальної аргументації та теорії ухвалення рішень, запропонованих у працях Д. Девідсона, Ф. ван Еемерена, Е. Енскомб, Г. Райла, І. Хоменко, А. Шюца та ін. Крім того, для розгляду теоретико-методологічної та джерельної бази дослідження був використаний системний підхід. Для порівняння аргументативних теорій та підходів були застосовані компаративний метод та метод аналогії.

Дослідження спрямоване на окреслення взаємозв'язків теорії та практики аргументації і теорії ухвалення рішень. Фокус уваги спрямований на виявлення специфіки модусів мультимодальної

аргументації, що передбачає послідовне розв'язання таких завдань: а) доповнити та уточнити дефініцію терміна «аргументація» у контексті застосування аргументів в процесі ухвалення рішень; б) розвести смислове поле термінів «переконувати» та «запевняти» в контексті само-аргументації (self-argumentation); в) висвітлити роль особистісних особливостей діяча у процесі вибору; г) дослідити особливості вербальних та візуальних аргументів у процесі ухвалення рішень.

Теорія та практика аргументації є прикладною дисципліною, головним предметом вивчення якої вважаються аргументативні міркування (real arguments). Ключова особливість останніх полягає у тому, що способом їхнього вираження є природна мова, а полем використання – щоденні комунікативні процеси. Мета використання аргументативних міркувань – переконання іншого учасника діалогу у слушності власної точки зору, що передбачає обґрунтування та аргументацію своєї позиції. Досліджуючи природу аргументативних міркувань, варто звернутися до статті І. Хоменко та Я. Шрамка «Чи є нормативною наука логіка і як вона може нею бути?» [2], в якій зазначається, що «аргументативні міркування за своєю природою є діалогічними. Такі міркування обов'язково передбачають співрозмовника, вони спрямовані на нього. Їхня мета, як вже говорилося вище, полягає не в інформаційному повідомленні з приводу чогось, а саме в переконанні людини, на яку спрямоване це міркування-аргументація» [2, с. 59]. Діалогічна природа аргументативних міркувань зобов'язує враховувати особливості, притаманні учасникам процесу, їхні інтереси та вподобання, які можуть бути використані для більш ефективного впливу.

У цьому контексті варто згадати про такого учасника діалогічного аргументативного процесу, як аудиторія. Х. Перельман та Л. Ольбрехтс-Титетка [11] одними з перших звернули увагу на це явище. Вони розрізняли конкретну (particular) та універсальну (universal) аудиторію. Перша є безпосередньою аудиторією, яка присутня під час аргументативного процесу, до якої звертається промовець або текстове повідомлення. Універсальна аудиторія натомість включає до себе усіх людей, здатних до роз-

міркування (reasonable people) та оцінки комунікації критичним чином. На внеску Ф. ван Еемерена [7] у дослідження ролі аудиторії також варто зупинитися. Науковець відзначає, що коли спікер має чітке бачення, на яку аудиторію спрямована його промова, то такий цільовий адресат є первинною аудиторією. Тоді як ті, за допомогою кого можна досягти первинної аудиторії, є вторинною аудиторією. Здібний спікер має враховувати вподобання, погляди, переконання усіх можливих аудиторій, які може охопити його промова. Таким чином, аудиторія є активним учасником комунікації, що також говорить на користь діалогічного характеру аргументативного процесу. Аналізу цієї характеристики буде присвячений подальший виклад статті.

Зазвичай діалогічний характер аргументативного процесу розглядається науковцями буквально, а саме – як розгортання комунікації між опонентом і пропонентом (а також аудиторією, коли та наявна), що мають на меті обґрунтувати власну точку зору і переконати співрозмовника у її слушності та доцільності. Саме через наявність у діалозі Іншого (опонента і/або аудиторії) і виникає необхідність враховувати властиві риси його особистості для більш вдалої і ефективної побудови аргументації. Проте Іншого можна сприймати інакше: не як іншого суб'єкта, якого Я маю переконати, а себе як Іншого, де Я маю надати аргументи для переконання самого себе у ситуації сумніву та невизначеності. Гіпотеза автора статті полягає у тому, що співрозмовником у діалозі можуть виступати Я сам.

Повертаючись до визначення аргументативного міркування та його мети у вигляді переконання, можна дійти висновку про можливість використання аргументів для переконання самого себе. При цьому, важливим у цьому контексті виявляється розведення переконання (persuasion) та запевнення (convincing). На думку автора, термін «переконувати» має спонукальне забарвлення і покликаний формувати певну позицію, якої раніше не було, за допомогою здебільшого емоційного впливу. Тоді як термін «запевняти» відсилає до раціонального обґрунтування конкретних положень для зміни вже наявної позиції. Спираючись на таке розмежування,

можна зробити висновок, що щодо самого себе можливе як емоційне переконання, так і раціональне запевнення у тих ситуаціях, коли особа перебуває у стані невизначеності (uncertain conditions) та під владою сумнівів. Її метою у таких ситуаціях є визначення з власною позицією та ухвалення рішення, яке або сформує «пасивну» позицію, або матиме наслідком певні «активні» вчинки, засновані на цьому рішенні. Відповідно до сказаного вище, можна стверджувати про актуальність пошуку зв'язків між теорією та практикою аргументації та теорією ухвалення рішень.

Перш ніж перейти до аналізу того, яким чином відбувається ухвалення рішень, потрібно описати те, що передує цьому діянню та за яких умов воно відбувається. У цьому контексті доречно буде звернутися до наукового наробку А. Шюца, зокрема його твору «Структури життєсвіту» [3]. А. Шюц розглядає ситуації, коли суб'єкту потрібно передбачити варіанти власних дій у можливих ситуаціях. Для цього він створює уявні «начерки», які надають йому підґрунтя для схвалення чи спростування тієї чи іншої варіації. Проте самого начерку не достатньо для здійснення вчинку. Між цими елементами не існує безпосереднього переходу, саме тому слід поєднати їх за допомогою сполучної ланки. Останній А. Шюц надає назву «рішення».

Начерк дії є підґрунтям будь-якого діяння. Потенційний діяч уявляє майбутні результати кожного з начерків у ситуації вибору. Проте, ні сам начерк, ні вибір певного варіанту не є власне діянням. «Вибір начерків, які перебувають у конкуренції, є в принципі актом мислення... Уявлення про майбутнє є фантазіями. Хоча вони і є фантазіями, на які діяч серйозно звертає увагу на підставі своїх визначених наперед історією життя інтересів, але оцінювання та зважування, якими він мусить займатися, є актами тлумачення» [3, с. 406]. Натомість рішення, без якого начерк не може перейти у діяння, є принципово відмінним актом свідомості. За А. Шюцем, воно є актом волі, «усвідомлення діячем, що останній поштовх до здійснення начерку походить від нього» [3, с. 406]. Зауважемо, що А. Шюц акцентує увагу на ролі інтересів та особливостей діяча у процесі вибору та подальшому ухваленні рішень.

Опис ситуацій, в якій суб'єкт повинен ухвалити рішення на користь певного варіанту або перебігу подальших подій, пропонує Г. Райл [13] у праці «Dilemmas». Він описує таку ситуацію: «Часто постають сварки (quarrels) між теоріями, або, більш загально, між напрямками думки, які не є конкурентними рішеннями однієї проблеми, а радше рішеннями або потенційними рішеннями різних проблем, і які, тим не менш, здаються непримиримими одна з одною. Мислитель, який приймає одну з них, видається логічно зобов'язаним відкинути іншу, незважаючи на той факт, що запити, з яких випливають ці теорії, мали від початку дуже різні цілі» [13, с. 1]. Постає питання: що ж спонукає того, хто має ухвалити рішення, схилитися до одного варіанту, відкидаючи інший, хоча при цьому він може бути одночасно впевнений у правильності обох з них? Г. Райл стверджує, що суб'єкт так само схильний до підтримки (inclined to) одного рішення, як і до заперечення іншого.

Отже, ситуацію, де суб'єкт постає перед необхідністю ухвалити рішення, можна описати таким чином: існує кілька альтернативних варіантів, для яких слід знайти принципи порівняння і співвідношення. Такий пошук спирається на вихідну інформацію, якою володіє суб'єкт, а саме: можливий набір його дій разом з оцінкою наслідків його вчинків, а також певне уявлення про світ, в якому можливі дії будуть відбуватися, та наявний стан цього світу. Підтримкою для цієї тези слугує стаття Л. Емгуд та Г. Прейда [4], в якій розглядається питання використання аргументів для ухвалення на пояснення рішень. Такий підхід, за словами авторів статті, «розрізняє знання та уподобання суб'єкта, які відповідно кодуються на практиці функцією розрізнення, що оцінює імовірність різних світових станів, а також функцією корисності, що кодує переваги, оцінюючи, наскільки хорошими будуть наслідки» [4, с. 414].

Наголосимо на тому, що така оцінка, на думку Л. Емгуд та Г. Прейда, здійснюється на підставі вербальних аргументів, представлених у вигляді силогізмів або умовних міркувань. Варіанти розгортання цих міркувань оцінюються в категоріях «за» і «проти» ('pros' and 'cons'), де наступним кроком є порівняння кількості того й іншого, і вибір на підставі цього. Такий підхід можна поясни-

ти представленим авторами тлумаченням того, що така аргументація. «Аргументація – це модель міркування (reasoning), заснована на побудові (construction) та оцінці (evaluation) взаємодіючих (interacting) аргументів. Ці аргументи використовуються з наміром підтримати/пояснити/атакувати положення у вигляді рішень, думок тощо» [4, с. 415]. Із цього визначення можна зробити висновок, що Л. Емгуд та Г. Прейд розглядають аргументацію як вербальну модель міркувань, в якій недостатньо місця для інших модусів (зокрема візуального), а також для необґрунтованих висновків, зроблених у результаті впливу та переконання з боку інших сторін. Отже, для подальшого розгляду проблематики взаємодії теорії та практики аргументації з теорією ухвалення рішень, дефініція терміна «аргументація» має бути доповнена та уточнена.

Незважаючи на недостатньо широке для цієї проблематики визначення аргументації, праця Л. Емгуд та Г. Прейда стала однією з перших спроб поєднати питання, що розглядаються у статті. Так, автори зосереджуються на обґрунтуванні найкращого рішення, яке може бути ухвалене в конкретній ситуації, лишаючи осторонь достатні аспекти практичних міркувань, таких як цілепокладання, планування та можливість здійснення. На переконання авторів, вони пропонують узагальнений та абстрактний каркас для ухвалення рішень на підставі аргументів (general, and abstract argument-based framework for decision making). «Цей каркас реалізується такими кроками. По-перше, будуються та оцінюються аргументи на користь переконань та аргументи на користь варіантів, де використовується класична семантика прийнятності. По-друге, пари варіантів порівнюються між собою, використовуючи принципи ухвалення рішень. Останні базуються на вже прийнятих аргументах, які підтримують певний варіант» [4, с. 415].

Аналіз запропонованого Л. Емгуд та Г. Прейдом підходу дає підстави стверджувати, що автори спиралися на гіпотезу очікуваної корисності (expected utility hypothesis) Дж. фон Неймана та О. Моргенштерна [10], що являє собою продовження розвідок щодо вподобань споживачів, вбудованих у поведінкову теорію з урахуванням можливого спектру ризиків. Споживач, що перебуває

у ситуації вибору, схильний обрати той варіант, який максимізує для нього очікувану цінність корисності (expected value of the utility). При цьому враховується імовірність того, що саме цей варіант стане доступним для вибору. Таким чином, споживач здатний вибудувати ієрархію можливих для вибору варіантів, проте очікувану цінність зумовлює імовірність їхньої появи саме як доступного варіанту. Теорія Дж. фон Неймана та О. Моргенштерна була створена для пояснення поведінки суб'єкта у ситуації невизначеності з акцентом на управління ризиками (risk management). Проводячи паралелі з теорією, запропонованою Л. Емгуд та Г. Прейдом [4], зауважимо, що Дж. фон Нейман та О. Моргенштерн не спрямовують своє дослідження в річище вивчення самого процесу ухвалення рішень та аргументів, які висуваються суб'єктом для самозапевняння (self-convincing). Вони скоріше зосереджені на розрахунках найкращого з доступних варіантів і поясненні змінних, завдяки яким такі математичні обчислення можливі. Теорія Л. Емгуд та Г. Прейда за аналогією побудована з використанням логічних схем та математичних розрахунків, і являє собою скоріше спробу вирахувати найкращий варіант рішення. Тоді як на практиці суб'єкт у ситуації невизначеності розмірковує не лише за допомогою умовних міркувань чи силігізмів, висновки яких згодом оцінюються як найбільш прийнятні. Цей аспект не був розглянутий у згаданій вище статті [4] і потребує подальшого дослідження.

Свідоме ухвалення рішень передбачає можливість обґрунтування причин та підстав, завдяки яким дієвець це рішення прийняв. У цьому контексті доречно згадати про агентський підхід до перцепційного досвіду, який розглядає людину як «Я», як автора своїх переконань та виконавця власних дій. Представники цього підходу стверджують, що людина – це раціональна істота, яка має думки, може виражати свою точку зору, а також має намір здійснювати дії, знаходити причини для цього та обґрунтовувати їх [8]. Таке обґрунтування, на думку численних авторів, здебільшого здійснюється за допомогою вербальних засобів. Серед публікацій, присвячених цьому питанню, варто звернути увагу на твір

Д. Девідсонона [6] «Essays on actions and events». Автор стверджує, що будь-який раціональний суб'єкт має переважно істинні думки про світ, і більшою мірою адекватно розуміє мову інших. Як носії думок та учасники комунікації, людство приречене на екзистенційний успіх. Успішна інтерпретація, за Д. Девідсоном, передбачає (1) тотожність основного корпусу знань про світ, якими оперує спікер та інтерпретатор та (2) еквівалентність, взаємоперекладність мов. Мислитель наголошує на семантичному характері інтерпретації, яка повинна відповісти на питання про значення того, чи іншого виразу.

Д. Девідсон приймає принцип контекстуальності, який ставить значення окремого слова у залежність від значення речень, у склад яких може входити слова. Автор пропонує каузальну теорію значення, де умови істинності певного речення являють собою причину його прийняття спікером. Наші висловлювання виражають істинні думки, тому що значення наших слів конституюються дійсними фактами, які є сутністю наших думок. Проінтерпретувати висловлювання означає встановити його каузальні зв'язки з фактами.

Отже, пояснення дій залежить від тлумачення намірів, а також від їхньої лінгвістичної інтерпретації. Тому людське діяння потребує словесного обґрунтування. У зв'язку з цим Д. Девідсон проводить паралель із тваринами: вони не можуть думати чи діяти, адже є «без-мовними» ('speechless'), тварини не можуть вербалізувати свої наміри і аргументувати рішення. Натомість для людини таке словесне обґрунтування є невід'ємною частиною діяння, що вчинене з наміром. «Намір» у Д. Девідсона можна порівняти з «начерком» у А. Шюца. Жодного з них не достатньо для переходу до дії. Потрібна сполучна ланка, якою є рішення.

Мовними засобами, як способом опису рішень, що призводять до дій, послуговується також і Е. Енскомб [5]. Авторка визначає дії як те, що дієвець вчиняє з наміром. Останній можна розуміти як пропозиційну настанову, наше ставлення до певних змістів. У своїй праці Е. Енскомб піднімає три головні теми: (1) вираження майбутнього наміру; (2) інтенційна дія; (3) намір у

діянні, та відслідковує їхній взаємозв'язок. Відмінність між ними полягає у причинах та підставах, які надаються як відповідь на питання «Чому ти так вчинив?». Відповідь, за Е. Енскомб, є обґрунтуванням, яке (1) зазначає минулу історію (ланцюжок подій, який призвів до тієї дії, яка пояснюється); (2) є інтерпретацією дії самим дієвцем (не завжди безпосередньо пов'язаною з самою дією); (3) є гадкою про майбутнє (вчинена дія як підґрунтя інших майбутніх дій). Перший і другий тип відповіді Е. Енскомб називає мотивами.

Проте не завжди намір призводить до дії. Є відмінність між тим, що суб'єкт збирається зробити, і тим, що врешті робить. Якщо є помилка, невідповідність між наміром і дією, то вона схована не у намірі, а в поведінці суб'єкта. Авторка наголошує, що намір певної дії залежить від того, як ми її описуємо. Бажання зробити щось ще не означає, що це є метою суб'єкта. Тому своїм завданням Е. Енскомб бачить визначення моменту, коли бажання і наміри стають засновками певних дій. Отже, можна зробити висновок, що Е. Енскомб також шукає пояснення природі рішення і тому, яким чином суб'єкт його ухвалює, зважаючи на конкретну дію.

Твори Д. Девідсона та Е. Енскомб безперечно роблять внесок у розуміння процесу ухвалення рішень і розкривають суттєві внески авторів на процес обґрунтування дій. Проте, можна посперечатися з тим, що аргументація рішень є неодмінно пов'язаною зі словесним тлумаченням. Адже якщо розглядати спікера та інтерпретатора як тотожні суб'єкти у випадку аргументації власних рішень, то цей процес не завжди є виключно вербальним. Деякі рішення пов'язані з візуальними проєкціями та «начерками», і є результатами вибору між образами, а не міркуваннями. Підтримкою цієї тези можуть слугувати статті, присвячені вивченню питання візуалізації процесу ухвалення рішень (visualizing the decision-making process).

Перш ніж перейти до розкриття зв'язків між візуальними елементами аргументації та теорією ухвалення рішень, потрібно акцентувати увагу на особливостях візуальної аргументації. Візуальні аргументи відрізняються здатністю презентувати стислі, ущільнені значення, які глядач сприймає у дуже короткий час. Як

відзначають К. Поллароллі та А. Россі, «Для глядача саме якість «семантичної щільності» ('semantic condensation') дає змогу розглядати зображення як потенційні візуальні аргументи» [12, с. 172]. Названі автори пропонують використовувати семантичний та прагматичний підходи, аналізуючи візуальні аргументи. Вони розглядають останні як ентимеми, у процесі дослідження які науковцю потрібно відтворити у повному вигляді. Отже, на прикладі візуальних образів, К. Поллароллі та А. Россі показують, як глядач повинен віднайти приховані засновки міркувань, враховуючи контекст та заповнюючи прогалини ентимем.

Візуальна аргументація зазвичай не придатна для повноцінного реконструювання з метою пошуку засновків та висновку, прихованих у ній. Її аналіз виявляється значно складнішим, порівняно з аналізом вербальної аргументації, тому що методологічний базис залишається не достатньо розробленим і поширеним. Візуальна аргументація безпосередньо доступна для сприйняття, і також при цьому вона є принципово відкритою для тлумачення. Але саме це і призводить до ризику, що інтерпретатор може додати занадто багато «зайвих» та «невідповідних» сенсів, опиняючись у пастці неправильно витлумачити наміри автора або контекстуальне використання, що супроводжує певний візуальний матеріал. Ще однією особливістю візуальної аргументації є доволі широке використання метафор та алегорій. Візуальні аргументи зрідка сприймаються буквально: здебільшого вони гіперболізовані, метафоричні, аналогічні тощо. Значення таких візуальних метафор не часто можна віднайти у самому зображенні; воно приховане за історичним, культурним, соціальним контекстом, що створює необхідність враховувати особливості глядача або аудиторії.

Повертаючись до аналізу процесу само-аргументації, варто дослідити, яке місце у ньому займають візуальні аргументи. Якщо розглядати одного й того самого суб'єкта і як пропонента, і як опонента в аргументативному процесі, можна дійти висновку (що було обґрунтовано вище), що конструювання аргументів в такому випадку відбувається з урахуванням особливостей цього конкретного суб'єкта. Інтерпретація цих аргументів також спирається на ці

індивідуальні характеристики. За такої ситуації суб'єкт намагається переконати (*persuade*) або запевнити (*convince*) самого себе в умовах невизначеності чи сумніву. При цьому його аргументація не є виключно вербальною, побудованою на фундаменті зі схем та форм міркувань. Вона є мультимодальною, адже залучає інші модули аргументації, зокрема візуальний. Варіанти можливих рішень можуть представити перед суб'єктом як альтернативні образи, один з яких він має обрати у процесі ухвалення рішення. Ці образи створюються на підставі особливостей конкретного суб'єкта, його цінностей, досвіду, уявлень та переконань (*beliefs*). Таким чином, візуалізація у ситуації вибору стає одним з провідних елементів. Слушним буде розгляд можливих альтернатив візуалізації.

Одним із запропонованих варіантів візуалізації у процесі ухвалення рішень є зображення міркувань у вигляді схематичних дерев. Так, за допомогою розгалужень (що нагадують гілки дерева) зображають процес переходу від засновків до висновків. До одних і тих самих висновків можна прийти різними шляхами. Зазвичай, суб'єкт схильний обрати найкоротший шлях, який приведе його до бажаного результату. Проте часто найкоротший шлях виявляється або найбільш ризикованим, або найменш імовірним. Тому необхідно врахувати найоптимальніший напрям руху для досягнення бажаного результату. Таким чином, надаючи відповіді на питання-засновки, суб'єкт рухається в межах схематичного зображення до відповідей-висновків. Така візуалізація дає змогу відстежити хід розмірковувань суб'єкта і обґрунтувати обраний ним варіант.

Грунтуючись на такій базовій візуалізації, дослідники розширюють межі теорії за допомогою ключових акцентів. Так, на останніх конференціях, присвячених аргументативній проблематиці можна зустріти вчених, які зосереджуються на завданні вибору найбільш вдалого старту для подальших розмірковувань. За допомогою різних кольорових зображень візуалізуються вхідні дані, що згодом впливатимуть на ухвалені рішення. Також візуалізується імовірність кожного з можливих варіантів, засновану на обсязі наявної інформації. Відсутність даних створює прогалину у схемі, яку можна обійти іншими шляхами, але з урахуванням ризиків, що

там зустрічаються. Таким чином метою є побудова моделі ухвалення рішень, яка враховувала б вагомість вихідних даних.

Процес ухвалення рішень часто відбувається за відсутності необхідних даних, які могли б слугувати засновками для подальших міркувань. Це означає, що багато рішень приймаються в умовах браку інформації, так званих *information spaces* або *information gaps*. Для того, щоб за таких умов відшукати релевантні факти, які висувалися б на підтримку або спростування певних положень, було розроблено низку методів, одним з яких є візуалізація. Актуальність такого підходу розкривається у статті Г. Грітте і Г. Шуманна «Visualizing uncertainty for improved decision making» [9], де автори стверджують, що «необроблені дані відображаються у вигляді графічного зображення, яке спрямоване на край ефективну людську здатність обробляти візуальні дані. Таким чином візуалізація спроможна підтримувати припущення про певні пропущені факти та виявляти досі невідомі феномени у вихідних даних» [9]. Головне питання, на яке звертають увагу Г. Грітте і Г. Шуманн, – це умови невизначеності в ситуації, де потрібно ухвалити рішення. Візуалізація допомагає структурувати та репрезентувати наявні дані, проте таких даних зазвичай недостатньо, відповідно, немає міцного підґрунтя для впевненості у прийнятому на їх основі рішення. «Відсутні значення, інформація, що походить з джерел із сумнівною достовірністю, відхилення від вхідних даних, недостатня точність інформаційної бази – це ті аспекти, які у разі неретельного розгляду призводять до неоптимальних або навіть катастрофічних рішень. Таким чином, той, хто використовує візуалізацію, повинен зважувати на відповідну невизначеність даних» [9].

Візуалізація даних у ситуації невизначеності може бути продемонстрована на прикладі фінансових ринків. У цьому випадку ми бачимо не лише використання невербальних аргументів, а й оцінку їх саме як візуальних крізь призму риторичного і демонстративного модусу. Такий метод аналізу запозичений у К. Шеллі [14], який розглядає аспекти візуальних аргументів у статті «Aspects of visual argument: a study of the March of Progress». Риторич-

ний модус включає в себе сприйняття візуальних зображень як засновків певного міркування, з якого можна зробити висновок у схожий до вербальної аргументації спосіб. Демонстративний модус передбачає, що зображення висуваються для підтримки вже зроблених висновків, звертаючись до візуального каналу сприйняття. Таким чином, фінансові ринки демонструють значні цінові коливання, які можна риторично прояснити як зміни у вартості (чи цінності) певного активу.

Біржові графіки, розглянуті як візуальні аргументи, можуть бути «рамковані» («framed»), що означає інкорпорування одного зображення в інше з метою розширення поля сприйняття та інтерпретації аргументу. «Рамкування» забезпечує наявність додаткових засновків, які можуть суттєво вплинути на отриманий висновок. Для прикладу, ми можемо розмістити зображення 4-годинного графіка зміни ціни у тижневий графік, тим самим розширюючи розуміння тренду, що домінує на ринку, і аналізуючи його у більш глобальній перспективі. Таким чином, вихідне зображення стає одним із засновків у новому міркуванні, при цьому змінюючи загальний висновок. Висновки, що базуються на 4-годинному графіку і на тижневому можуть суттєво відрізнитися. Тому пошук альтернатив у риторичному та демонстративному модусах призводить до радикальних змін у висновках міркувань, що, своєю чергою, впливає на подальше рішення.

Процес ухвалення рішень створює широке поле для застосування різних модусів аргументації, як одночасного, так і поокремого. Розгляд останніх крізь призму само-аргументації спонукає до пошуку ґрунтовних підстав для ухвалення майбутніх рішень. Крім цього, міждисциплінарні дослідження на межі теорії та практики аргументації та теорії ухвалення рішень дають можливість для ретроспективних пошуків причин і підстав прийнятих рішень, а також їхнього обґрунтування.

Автором обґрунтована необхідність прийняття до уваги теоретико-аргументативного наробку в контексті теорії ухвалення рішень. Дослідження на межі цих царин зумовлюють актуалізацію проблеми людини, як дієвця, як автора власних рішень, на шляху

до яких постає необхідність пояснення та аргументації. Була висунута та обґрунтована гіпотеза щодо розгляду суб'єкта як одночасно адресанта й адресата в аргументативному процесі, що дало можливість підняти питання само-аргументації. У процесі останньої було проаналізовано місце різних модусів аргументації, зокрема вербального та візуального, а також наведено приклади сфер їхнього прикладного застосування.

Отже, як засвідчує проведений аналіз, наукові нароби в аргументативній царині відрізняються прикладним застосуванням. Так, вміння будувати, аналізувати та виокремлювати аргументи, дають змогу не лише ретроспективно подивитися на аргументативний процес та допомогти обґрунтувати вже ухвалені рішення, але й надати перевагу певній альтернативі безпосередньо у ситуації вибору. Зв'язок теорії та практики аргументації з теорією ухвалення рішень залишається остаточно нерозкритим, а дослідження, проведені у межах цієї проблематики, здебільшого стосуються пошуку методики (часто математичного розрахунку) ухвалення якнайкращого рішення у ситуації невизначеності. Натомість, сам процес висунування аргументів на користь того чи іншого варіанту, а також роль інших модусів аргументації, крім вербального, залишається поза увагою вчених.

На думку автора, не варто недооцінювати роль вербальної аргументації у процесі ухвалення рішень, проте можна заперечити її одноосібність. Міждисциплінарний підхід до аргументативної проблематики дає можливість об'єднати зусилля філософів, логіків, економістів та лінгвістів для якомога ширшого розгляду аргументативного процесу та, зокрема, його місця під час ухвалення рішень.

У процесі дослідження автор дійшов висновків: а) дефініцію терміна «аргументація» потрібно розширити з урахуванням ролі невербальних аргументів, які широко застосовуються під час ухвалення рішень. Діалогічний характер аргументативного процесу можна тлумачити крізь призму само-аргументації; б) термін «переконувати» має спонукальне забарвлення і покликаний формувати певну позицію, якої раніше не було, за допомогою здебільшого

емоційного впливу. Тоді як термін «запевняти» відсилає до раціонального обґрунтування конкретних положень для зміни вже наявної позиції. Спираючись на таке розмежування, можна зробити висновок, що щодо самого себе можливе як емоційне переконання, так і раціональне запевнення у тих ситуаціях, коли особа перебуває у стані невизначеності; в) рішення є актом волі, переходом від уявлення, наміру чи начерку до конкретних дій. Воно постає єдиною ланкою, без якої цього переходу не відбулося б. Рішення діяти ґрунтується на результаті вибору можливих варіантів розвитку подій, що, своєю чергою, залежить від переконань, настанов та принципів, релевантних для діяча. Спираючись на ці елементи, діяч обґрунтовує власний вибір. Він залучений в аргументативний процес, в якому і пропонентом, і опонентом є він сам; г) у процесі ухвалення рішень використовуються не лише вербальні, а й візуальні аргументи. Останні можуть відігравати провідну роль і бути підставою для вибору. На підставі розглянутих першоджерел продемонстровано, яким чином візуалізація інкорпорується в процес ухвалення рішень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бура К. О. Актуалізація логіко-філософського аспекту прийняття рішень. *Вісник Львівського університету (Серія філософські науки)*. 2021. № 27. С. 79–87. DOI: <https://doi.org/10.30970/PHS.2021.27.9>
2. Хоменко І., Шрамко Я. Чи є нормативною наука логіка і як вона може нею бути? *Філософська думка*. 2020. № 5. С. 52–63. DOI: <https://doi.org/10.15407/fd2019.05.052>
3. Шюц А., Лукман Т. *Структури життясвіту*. Харків : Фоліо, 2018.
4. Amgoud L., Prade H. Using arguments for making and explaining decisions. *Artificial Intelligence*. 2009. № 173(3–4). P. 413–436. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.artint.2008.11.006>
5. Anscombe G. E. M. *Intention*. Harvard : Harvard University Press, 2000.
6. Davidson D. *Essays on actions and events*. Oxford : Clarendon Press, 2001.

7. Eemeren, F. van. *Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse*. Amsterdam : John Benjamins Publishing Company, 2010.
8. Gertler B. Self-Knowledge. *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. 2021. URL: <https://plato.stanford.edu/archives/win2021/entries/self-knowledge>
9. Griethe H., Schumann H. Visualizing uncertainty for improved decision making. *Proceedings of the 4th International Conference on Business Informatics Research*, 2005. URL: https://www.researchgate.net/publication/224285687_Visualizing_uncertainty_for_improved_decision_making
10. Neumann J. Von., Morgenstern O. *Theory of games and economic behavior*. Princeton : Princeton University Press, 1953.
11. Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L. *The New Rhetoric. A Treatise on Argumentation*. Notre Dame : University of Notre Dame Press, 2000.
12. Pollaroli Ch., Rocci A. The argumentative relevance of pictorial and multimodal metaphor in advertising. *Journal of Argumentation in Context*. 2015. № 4. P. 158–199. DOI: <https://doi.org/10.1075/jaic.4.2.02pol>
13. Ryle G. *Dilemmas*. Cambridge : Cambridge University Press, 1964.
14. Shelley C. Aspects of visual argument: a study of the march of progress. *Informal Logic*. 2001. № 21(2). P. 85–96. DOI: <https://doi.org/10.22329/il.v21i2.2239>
15. Shichao L., Kwang-Ting Ch. Visualizing the decision-making process in deep neural decision forest. *Proceedings of the IEEE Conference on Computer Vision and Pattern Recognition Workshops*. 2019. P. 114–117.

REFERENCES

- Bura, K. (2021). Actualization of logical-philosophical aspect of decision-making. *Visnuk of the Lviv University (Lviv University Herald), Series philosophical science*, 27, 79–87. DOI: <https://doi.org/10.30970/PHS.2021.27.9> [In Ukrainian].
- Khomenko, I. & Shramko, Y. (2020). Is logic a normative science and how could it be normative? *Filosofska Dumka (Philosophical Thought)*, 5, 52–63. DOI: <https://doi.org/10.15407/fd2019.05.052> [In Ukrainian].
- Schütz, A. & Luckmann, T. (2018). *Struktury zhyttjesvitu (The structures of the lifeworld)*. Kharkiv: Folio. [In Ukrainian].

- Amgoud, L. & Prade, H. (2009). Using arguments for making and explaining decisions. *Artificial Intelligence*, 173 (3–4), 413–436. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.artint.2008.11.006>
- Anscombe, G. E. M. (2000). *Intention*. Harvard: Harvard University Press.
- Davidson, D. (2001). *Essays on actions and events*. Oxford: Clarendon Press.
- Emmeren, F. van. (2010). *Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.
- Gertler, B. (2021). Self-Knowledge. *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* Retrieved from <https://plato.stanford.edu/archives/win2021/entries/self-knowledge>
- Griethe, H. & Schumann, H. (2005). Visualizing uncertainty for improved decision making. *Proceedings of the 4th International Conference on Business Informatics Research*. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/224285687_Visualizing_uncertainty_for_improved_decision_making
- Neumann, J. von & Morgenstern, O. (1953). *Theory of games and economic behavior*. Princeton: Princeton University Press.
- Perelman, Ch., & Olbrechts-Tyteca, L. (2000). *The New Rhetoric. A Treatise on Argumentation*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- Pollaroli, Ch. & Rocci, A. (2015). The argumentative relevance of pictorial and multimodal metaphor in advertising. *Journal of Argumentation in Context*, 4, 158–199. DOI: <https://doi.org/10.1075/jaic.4.2.02pol>
- Ryle, G. (1964). *Dilemmas*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Shelley, C. (2001). Aspects of visual argument: a study of the march of progress. *Informal Logic*, 21 (2), 85–96. DOI: <https://doi.org/10.22329/il.v21i2.2239>
- Shichao, L. & Kwang-Ting, Ch. (2019). Visualizing the decision-making process in deep neural decision forest. *Proceedings of the IEEE Conference on Computer Vision and Pattern Recognition Workshops*, 114–117.

Kateryna Bura

Post-Graduate Student, Taras Shevchenko National University of Kyiv; Kyiv, Ukraine; e-mail burakateryna@gmail.com; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4147-9751>

Multimodal argumentation in decision-making process

Abstract

The research is aimed at outlining the relationship between the theory and practice of argumentation and decision theory, as well as to identify the specifics of the modes of multimodal argumentation, which involves the consistent solution of such problems: a) to supplement and clarify the definition of 'argumentation' in the context of the application of arguments in the decision-making process; b) to distinguish the semantic field of the terms 'persuade' and 'convince' in the context of self-argumentation; c) to highlight the role of personal characteristics of the agent in the process of making choice; d) to explore the features of verbal and visual arguments in the decision-making process. The author proceeds from the lack of research on the application of theoretical and argumentative research in the decision-making process. Techniques and methods of argumentation are proposed to be considered through the prism of self-argumentation, where the subject seeks grounds and provides evidence to persuade and convince himself. The actualization of this issue allows to attract the theoretical achievements of the philosophy of action and activity, phenomenology, cognitive and computer sciences in order to expand the field of research and go beyond the defined disciplinary boundaries. A systematic approach was used to consider the theoretical, methodological and source base of the study. A comparative method and an analogy method were used to compare argumentative theories and approaches. The author justified the need to take into account the theoretical and argumentative work in the context of decision theory. Research on the borders of these fields determines the actualization of the problem of human being, as an agent, as the author of his own decisions, on the way to which there is a need for explanation and argumentation. The hypothesis of considering the subject as both the sender and the receiver in the argumentative process was put forward and substantiated, which allowed to raise the issue of self-argumentation. In the process of the latter, the place of different modes of argumentation, in particular verbal and visual, was analyzed, as well as examples of areas of their application. Scientific develop-

ments in the field of argumentation differ in their application. The ability to build, analyze and single out arguments allows not only to look retrospectively at the argumentative process and help justify the decision already made, but also to give preference to a certain alternative directly in the situation of choice. The dialogical nature of the argumentative process can be interpreted through the prism of self-argumentation, in the process of which not only verbal but also visual arguments are used. Based on the considered primary sources, it is demonstrated how visualization is incorporated into the decision-making process.

Keywords: *decision-making, argumentation, modes of argumentation, intending, action, visualization.*