Психологія мистецтва переконання: логіка, риторика та деонтологія в дії

Веселовська Наталія Олександрівна[1],
Павлов Володимир Олександрович[2]

Опубліковано	Секція	УДК
09.06.2025	Право	330.131.7:004.7

DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.15622221

Анотація. Стаття представляє ґрунтовний міждисциплінарний аналіз мистецтва переконання як складної комунікативної практики, що інтегрує три фундаментальні складники – психологію, логіку, риторику та деонтологію. У статті розглядається логіка як основа переконливої аргументації, що забезпечує внутрішню послідовність і логічну завершеність міркувань. Риторика визначається як мистецтво впливу на емоції й уяву аудиторії через стратегії ethos, pathos і logos. Деонтологія ж постає етичним каркасом, який регламентує допустимі межі впливу, запобігаючи перетворенню переконання на маніпуляцію. Теоретичні засади проілюстровано аналізом публічного виступу Володимира Зеленського на форумі в Давосі 2025 року.

Ключові слова: психологія переконання, логіка, риторика, деонтологія, ethos, pathos, logos, етика комунікації, публічний дискурс.

Psychology of the art of persuasion: logic, rhetoric and deontology in action

Abstract. This article presents a thorough interdisciplinary analysis of the art of persuasion as a complex communicative practice that integrates three foundational components: logic, rhetoric, and deontology. It is argued that effective persuasion is not a form of manipulation or coercion, but rather a reflective and ethically grounded communicative strategy. Logic ensures internal coherence, clarity, and argumentative consistency, serving as the rational framework without which persuasion loses credibility. Rhetoric, through its classical triad – ethos, pathos, and logos – enhances the expressive and emotional impact of communication, ensuring not only understanding but also engagement and resonance. Deontology, as an ethical dimension, regulates the limits of influence and protects the autonomy of the audience, preventing instrumentalization of the communicative act.

The theoretical model is illustrated through an in-depth rhetorical analysis of President Volodymyr Zelenskyy's 2025 Davos speech, which demonstrates how the synergy of logical reasoning, emotional appeal, and ethical responsibility can create persuasive discourse that mobilizes without manipulation. The speech exemplifies ethically sound persuasion by relying on factual argumentation, sincere emotional engagement, and respect for the audience's judgment. Zelenskyy's rhetorical stance reflects the ethical imperative of modern public

[1] кандидат юридичних наук, доцент, Декан юридичного факультету ВНЗ «Національна академія управління», https://orcid.org/0000-0002-5321-9693
[2] старший викладач кафедри загальнотеоретичних правових та соціально-гуманітарних дисциплін Київського університету права Національної академії наук України, https://orcid.org/0000-0002-3319-9015

discourse: to influence through integrity, not pressure. The article concludes that persuasion, when structured as a combination of logical structure, rhetorical fluency, and deontological responsibility, becomes a key competence in contemporary democratic communication. It is not merely a means of influence, but a path to understanding, consensus, and mutual respect in socially meaningful dialogue.

Keywords: psychology of persuasion, logic, rhetoric, deontology, ethos, pathos, logos, communication ethics, public discourse.

Вступ

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У сучасному інформаційному суспільстві, яке характеризується безпрецедентним зростанням обсягів доступної інформації та спрощенням шляхів її отримання, постає новий глобальний виклик – необхідність не лише орієнтуватися в інформаційному просторі, а й уміти цілеспрямовано й ефективно впливати на свідомість, емоційну сферу та поведінку інших. У цьому контексті особливої значущості набуває мистецтво переконання, що сьогодні виходить за межі суто професійної компетенції політиків, юристів чи ораторів і перетворюється на універсальну навичку, затребувану в найрізноманітніших сферах – від освітнього та управлінського середовища до громадської активності й повсякденного спілкування. Переконлива комунікація стає не просто додатковою перевагою, а ключовим інструментом ефективної взаємодії в академічному, професійному, соціальному та побутовому дискурсі. Переконання, у своїй суті, є не лише засобом впливу, а й способом досягнення порозуміння, створення основи для консенсусу та взаємної згоди.

Водночас важливо усвідомлювати, що переконання не зводиться до навіювання чи маніпуляції, не є насильницьким впровадженням певних уявлень чи думок. Йдеться про глибоку, рефлексивну та етично відповідальну діяльність, що ґрунтується на трьох фундаментальних засадах – логіці, риториці та деонтології. Кожен з цих компонентів виконує специфічну функцію в загальній структурі переконливої комунікації. Логіка забезпечує внутрішню обґрунтованість висловлювань, структурну цілісність та послідовність аргументації. Вона формує раціональний каркас, без якого будь-яке переконання ризикує втратити достовірність та стати емоційною декларацією без змістового підґрунтя.

Риторика, у свою чергу, забезпечує ефективність передачі логічно сформованих ідей. Вона визначає способи подання аргументів, формує естетичну та емоційну привабливість висловлювань, підвищує їхню сприйнятливість для адресата. Риторичні інструменти – ethos (особистісна надійність мовця), pathos (емоційна апеляція) та logos (раціональна аргументація) – дозволяють гармонізувати логічну структуру повідомлення з його експресивною формою, забезпечуючи не лише інформування, а й натхнення, не лише доказ, а й залучення.

Третій, етичний вимір – деонтологія – відіграє регулятивну функцію, визначаючи морально допустимі межі впливу. Саме вона забезпечує відповідальність комунікатора перед адресатом, запобігаючи зловживанню переконанням як інструментом тиску. Етична складова вимагає дотримання принципів чесності, відкритості, поваги до альтернативної точки зору та гідності співрозмовника. Таким чином, вона надає комунікативному процесу не лише легітимності, а й моральної ваги, перетворюючи його на форму партнерського діалогу, а не асиметричної маніпуляції.

Отже, мистецтво переконання слід розглядати як комплексний феномен, що постає внаслідок взаємодії трьох базових елементів: логічної аргументації, риторичної подачі та етичної відповідальності. Їхня синергія створює підґрунтя для ефективної, автентичної й змістовної комунікації, яка набуває особливої актуальності в умовах

інформаційного перенасичення та зростаючого запиту на якісну, осмислену взаємодію в усіх сферах суспільного життя.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Сучасна академічна спільнота демонструє зростаючий інтерес до проблематики переконання як багатовимірного феномена, що поєднує логіку, риторику та етику. Наукові розвідки останніх років засвідчують прагнення до інтегративного аналізу цих складників у контексті міждисциплінарного підходу.

Так, у дослідженні О. Мельника та Л. Артеменко риторика розглядається як історично змінюване мистецтво, яке через еволюцію від класичних до постмодерних форм зберігає здатність впливати на переконання адресата. Автори акцентують на тому, що ефективне переконання можливе лише за умови гармонійної взаємодії logos, ethos і pathos, що слугують універсальним підґрунтям для побудови змістовного і водночас емоційно насиченого дискурсу (Мельник О., Артеменко Л., 2025).

У цьому контексті важливою є також праця П.С. Атаманчука, який трактує переконання як вищий рівень когнітивно-світоглядної компетентності особистості. Він доводить, що набуті переконання – це не просто інтелектуальні структури, а активні регулятори поведінки, які поєднують логічну обґрунтованість з глибокою ідентифікацією особистості зі своїми цінностями та установками (Атаманчук П.С., 2022).

Логічний компонент мистецтва переконання детально аналізує С. Безклубенко, який розглядає логіку як джерело ідеологічного конструювання в межах творчого мислення. У його інтерпретації логіка не лише забезпечує аргументативну структуру, а й відіграє роль фільтра для критичного осмислення наративів, що транслюються в соціокультурному просторі (Безклубенко С., 2020).

Питання етичної складової переконання знаходить глибоке відображення у роботі К. Грузинової, яка доводить, що переконання, позбавлене етичної відповідальності, втрачає довіру адресата і потенційно перетворюється на маніпуляцію. Авторка пропонує розглядати переконання не лише як форму впливу, а як механізм підтримання психологічного благополуччя через збереження моральної інтегрованості особистості (Грузинова К., 2020).

Мета статті – дослідити мистецтво переконання як цілісну систему, в якій логіка, риторика та деонтологія функціонують як взаємодоповнюючі складники.

Результати

Логіка, як основа аргументації, виконує критично важливу функцію в будь-якому процесі переконання, адже саме вона визначає, наскільки обґрунтованими, послідовними та правдоподібними є висловлені тези. У структурі переконливої комунікації логіка виступає не просто як допоміжний інструмент, а як її фундамент, на якому будується цілісна система доказів, припущень і висновків. Якщо уявити переконання як будівлю, то логіка – це не фасад і не інтер'єр, а міцний каркас, без якого конструкція просто не витримала б жодного зовнішнього впливу (Безклубенко С., 2020).

Основна функція логіки полягає у впорядкуванні думок, що дозволяє комунікаторові досягти внутрішньої зв'язності та ясності в подачі матеріалу. Структурована логічна аргументація не лише допомагає говорити переконливо, але й дозволяє слухачу або читачу легко слідувати за ходом міркування, ідентифікуючи як засновки, так і висновки, що з них випливають. У цьому сенсі логіка є не лише інструментом переконання, а й засобом побудови довіри між учасниками комунікаційного процесу, адже прозорість і послідовність – це ті якості, які природно сприймаються як чесність і надійність (Мельник О., Артеменко Л., 2025).

У рамках логіки виділяють кілька основних типів аргументації, кожен із яких має свої особливості, функціональні можливості та зони ефективного застосування. Дедуктивна аргументація ґрунтується на принципі переходу від загального правила до

конкретного випадку. Це класичний підхід, притаманний математичному та формально-науковому мисленню: якщо всі люди смертні (загальне твердження), а Сократ – людина (окремий випадок), то Сократ смертний (висновок). Такий тип міркування є надзвичайно потужним, коли мовець має справу з уже встановленими істинами, що не піддаються сумніву (Безклубенко С., 2020).

Індуктивна аргументація, навпаки, іде шляхом узагальнення – від спостереження конкретних фактів до формування загального принципу. Наприклад, якщо ми неодноразово спостерігали, що певна речовина вибухає при контакті з водою, ми можемо дійти висновку, що вона має таку властивість загалом. Індукція широко використовується в емпіричних науках і в ситуаціях, де логічні правила мають виходити з практичного досвіду або реальних кейсів (Атаманчук П.С., 2022).

Третім важливим типом є абдуктивна аргументація, яка полягає у висуненні найбільш імовірного пояснення на основі обмеженого обсягу даних. Це – стратегія, притаманна діагностиці, слідству, гіпотетичному мисленню. Наприклад, якщо ми бачимо, що трава мокра, ми можемо припустити, що йшов дощ. Хоча це не єдино можливе пояснення (трава могла бути полита), воно є найімовірнішим. Абдукція є особливо важливою в умовах невизначеності та потреби швидко приймати рішення на основі неповної інформації (Комаха Л., Колотілова Н., 2022).

Разом з тим, справжнє логічне мислення не обмежується лише вмінням вибудовувати аргументи. Воно також вимагає здатності розпізнавати і уникати логічних помилок – софізмів, паралогізмів, хибних аналогій, помилок причинно-наслідкових зв’язків тощо. Це критичне завдання, особливо актуальне в науковій діяльності, де помилкова логіка може призвести до невірних висновків, у юриспруденції, де на кону стоїть справедливість, та в публічній риториці, де спотворена логіка здатна вводити в оману масову аудиторію. Уміння викривати ці помилки не лише підвищує якість власної аргументації, але й допомагає будувати більш чесний і здоровий дискурс у суспільстві (Кацавець Р., 2019).

Водночас, аби навіть найточніше сформульовані логічні конструкції досягали адресата, необхідно враховувати ще один, не менш важливий вимір – мистецтво донесення думки. Саме тут на авансцену виходить риторика. Як інструмент впливу, вона доповнює логіку, забезпечуючи не лише змістову, але й комунікативну ефективність переконання (Мельник О., Артеменко Л., 2025). Риторика, як мистецтво впливу, відіграє ключову роль у процесі переконання, оскільки саме вона забезпечує ту силу, яка дозволяє ідеї не просто бути почутими, а бути прийнятими, засвоєними й емоційно підтриманими аудиторією. І хоча часто риторику спрощено сприймають як красномовство, здатність гарно говорити або захоплювати аудиторію ефектними висловами, насправді вона є глибокою дисципліною, що поєднує знання психології, лінгвістики, культурології та логіки. Це система продуманих, структурованих і вивірених прийомів, які мають на меті не лише передати зміст, а й сформувати бажану реакцію – інтелектуальну, емоційну або поведінкову (Комаха Л., Колотілова Н., 2022).

У серці риторичної системи лежать три основоположні складники: ethos, pathos і logos – концепції, які ще з античних часів визначають механізми переконливого впливу. Ethos, або етичний авторитет мовця, є тією основою, з якої починається будь-яке переконання. Людина скоріше дослухатиметься до того, кого вона вважає чесним, компетентним, доброзичливим. Таким чином, побудова власного образу – як надійного, морального та щирого – є початковим кроком до формування довіри. Без довіри риторичний вплив неможливий або, принаймні, надзвичайно обмежений (Мельничук О.Д., 2023).

Другим елементом є pathos – здатність апелювати до емоцій аудиторії. Це – не спекуляція на почуттях, якщо йдеться про справжню риторику, а чутливе і виважене використання прикладів, метафор, інтонацій, які резонують з цінностями, страхами або

прагненнями слухача. Емоційна залученість допомагає подолати байдужість, сприяє співпереживанню і тим самим відкриває шлях до глибшого сприйняття ідеї. У публічних виступах саме pathos часто відповідає за те, чи буде промова натхненною, чи вона залишиться просто набором фактів (Грузинова К., 2020).

Нарешті, logos – це логічна структура аргументації. Вона відповідає за раціональність, послідовність і переконливість викладеного матеріалу. Навіть найемоційніша промова не буде сприйнята серйозно, якщо в ній відсутня логіка, або якщо надані аргументи суперечать здоровому глузду. Вміння поєднати логічне мислення з емоційною силою і авторитетом мовця – це вершина риторичного мистецтва (Мельничук О.Д., 2023).

Ці три компоненти не діють ізольовано. Успішна риторика – це їхня гармонійна комбінація. Ethos гарантує довіру, pathos – залученість, logos – переконливість. Кожен з елементів посилює інші, формуючи потужний інструмент впливу. Проте вміння використовувати ці засоби з максимальною ефективністю передбачає не лише технічну вправність, а й етичну відповідальність (Мельник О., Артеменко Л., 2025).

Саме тут вступає в дію деонтологія – дисципліна, яка встановлює моральні межі переконання. У той час як риторика націлена на досягнення впливу, деонтологія – на забезпечення етичної чистоти цього впливу. Її присутність у системі переконання критично необхідна, адже вона захищає аудиторію від маніпуляцій, демагогії та інформаційного насильства. Деонтологічний підхід вимагає від комунікатора чесності у поданні фактів, поваги до свободи волі слухача та відмови від навмисного викривлення реальності. Зокрема, це означає уникання фейків, маніпулятивних технік, використання страху чи упереджень для досягнення мети (Гуцол О., Гуцол Р.У., 2024).

Етичні принципи, що лежать в основі деонтології, включають правдивість (передача достовірної інформації), автономію (визнання права іншого на самостійне прийняття рішень), повагу до особистості (виключення дискримінації та приниження), а також добровільність сприйняття (недопущення примусу або психологічного тиску). Дотримання цих норм не лише зміцнює моральний авторитет мовця, але й сприяє формуванню довготривалої довіри між учасниками комунікаційного процесу. Адже будь-яке переконання, що не базується на етиці, рано чи пізно втрачає свою силу, стає об'єктом підозри або навіть зневаги (Грузинова К., 2020).

У реальному житті логіка, риторика та деонтологія рідко функціонують ізольовано. Навпаки, ці три елементи переконання переважно діють у тісній взаємодії, утворюючи складну, але надзвичайно ефективну систему впливу. Їхня синергія забезпечує як раціональне підґрунтя ідей, так і силу їх емоційного донесення, при цьому не виходячи за межі морально прийнятного. Відокремлене використання кожного з компонентів може призвести або до сухої абстрактності, або до маніпулятивності, або до безплідної етичної декларативності без реального впливу. Тому найрезультативніші форми переконання – це ті, де логіка, риторика та деонтологія працюють у гармонії. Щоб краще усвідомити, як ця взаємодія проявляється на практиці, розглянемо кілька важливих сфер суспільного життя (Атаманчук П.С., 2022).

В освітньому контексті мистецтво переконання набуває особливого значення, адже викладач не лише передає знання, але й формує світогляд, критичне мислення і особисту позицію учня. Логіка в освіті виступає як інструмент структурування навчального матеріалу, що дозволяє студентам зрозуміти причинно-наслідкові зв’язки між явищами, закономірності і принципи. Риторика ж забезпечує динамічну, привабливу форму подачі, здатну зацікавити, залучити та надихнути. Водночас деонтологія в освітньому середовищі вимагає дотримання поваги до особистості учня, відмови від примусу, авторитарного нав’язування думок і забезпечення атмосфери довіри. Учитель, що поєднує ці три компоненти, не просто інформує, а виховує – він формує особистість, здатну мислити самостійно й відповідально (Безклубенко С., 2020).

У сфері медіа – ще одній потужній арені переконання – логіка, риторика і етика переплітаються не менш тісно. Журналістика, як форма суспільної комунікації, повинна доносити до аудиторії правдиву, структуровану і водночас зрозумілу інформацію. Логічна подача – це не тільки послідовність фактів, а й вибудовування причинно-наслідкових рядів, які дають змогу читачеві самостійно оцінити ситуацію. Риторичні засоби – заголовки, стилістичні прийоми, композиція – підсилюють емоційний і психологічний ефект. Проте без деонтологічного контролю риторика може легко перейти в маніпуляцію. Тому етична журналістика ґрунтується на принципах правдивості, збалансованості, поваги до гідності героїв матеріалів і читачів. Саме завдяки цьому медіа можуть слугувати не інструментом пропаганди, а каналом чесного публічного діалогу (Гуцол О., Гуцол Р.У., 2024).

У юриспруденції – галузі, де від якості переконання часто залежить доля людини – триєдність логіки, риторики і деонтології є особливо очевидною. Адвокати і прокурори оперують логікою як базисом своїх аргументів, будуючи обґрунтовані позиції на доказах, прецедентах і правових принципах. Риторика використовується для представлення цих позицій перед судом, вона дозволяє вплинути на сприйняття фактів, викликати довіру або сумніви, формувати наратив. Проте етика – чи не найважливіший елемент у цій сфері. Юридичний вплив, що нехтує моральними межами, може привести до переслідування невинних, виправдання винних або формального тріумфу закону без справедливості. Тому деонтологія в праві проявляється через професійні кодекси, присяги, принцип змагальності та права на захист – все це гарантує, що переконання буде не лише ефективним, а й справедливим (Кацавець Р., 2019).

У психології, зокрема в психотерапії, переконання використовується як механізм допомоги людині у зміні неефективних або деструктивних установок, у подоланні страхів, тривог, комплексів. Логіка у цьому процесі допомагає структурувати думки пацієнта, виявити і раціоналізувати ірраціональні переконання. Риторика – у формі активного слухання, вербальних підкріплень, емоційного супроводу – створює безпечне середовище для змін. Але найголовніша роль належить етиці: процес терапії базується на довірі, добровільності, конфіденційності, емпатії. Порушення цих норм не лише унеможливлює лікування, а й може завдати шкоди. Таким чином, переконання в психології – це тонкий інструмент, який працює лише за умов етичної чутливості і професійної відповідальності (Грузинова К., 2020).

Одним із найяскравіших прикладів мистецтва переконання в українському публічному дискурсі безперечно став виступ Президента України Володимира Зеленського на Всесвітньому економічному форумі в Давосі 21 січня 2025 року. Ця промова, виголошена перед впливовими політиками, економістами та громадськими діячами з усього світу, вирізнялася не лише політичним змістом, але й винятковою риторичною структурою. Вона поєднала в собі логічну аргументацію, емоційний вплив і глибоку етичну позицію, що перетворило її на зразкову модель ефективного публічного виступу, здатного мобілізувати, переконувати та надихати.

З логічної точки зору (logos), промова Зеленського була побудована послідовно і системно. Він чітко окреслив контекст: Європа знаходиться на історичному переломному моменті, коли необхідно не просто реагувати на загрози, а формувати свою суб'єктність як незалежного та сильного глобального гравця. Основою логічної аргументації стала теза про дисбаланс у воєнному потенціалі між Росією та Європою: Росія сьогодні виробляє більше боєприпасів і озброєння, ніж уся Європа разом узята. Така структура аргументів забезпечила виступу логічну цілісність і дозволила аудиторії відчути не тільки актуальність, а й неминучість запропонованих дій.

Зеленський не апелював до страху як до інструмента тиску, натомість він продемонстрував логічне бачення ситуації, де факти стали опорними точками для стратегічного мислення. Це вивело його промову за межі звичного політичного

популізму і надало їй характеру аналітичного звернення, що не лише інформує, але й спонукає до раціонального осмислення реальності. Його підхід підтвердив, що переконання, побудоване на логіці та конкретиці, здатне викликати набагато глибший резонанс у відповідальній аудиторії, яка звикла мислити аналітично і стратегічно.

Другим важливим елементом переконливої промови є її емоційне наповнення, або pathos. Промова побудована таким чином, що кожне слово пронизане глибоким відчуттям відповідальності не лише за долю України, а й за майбутнє всієї Європи. Зеленський не просто інформує аудиторію про загрози – він емоційно звертається до її сумління, апелюючи до спільних переживань, страхів і надій. Особливо потужно звучить його заклик: «Європа не може дозволити собі бути другою чи третьою в черзі для своїх союзників». У цій фразі закладене не лише прагнення до рівноправності та незалежності, а й глибока тривога за майбутнє, заклик до пробудження самосвідомості європейців. Зеленський майстерно використовує риторичні засоби для створення емоційної напруги: контрасти, повтори, метафори. Його мова – це не формальний виклад, а щира розмова з аудиторією, у якій відчувається особисте залучення.

Ще один аспект, який додає виступу переконливості, – це етичний авторитет мовця, або ethos. Зеленський виступає не як абстрактний політик, а як лідер країни, яка щодня протистоїть агресії, боронячи не лише свою незалежність, але й принципи демократії, свободи і верховенства права.

Найглибшим виміром мистецтва переконання, який визначає його моральну якість, є деонтологічний аспект – тобто етичні межі, у межах яких здійснюється вплив на аудиторію. Саме в цьому контексті виступ Президента Володимира Зеленського на Всесвітньому економічному форумі в Давосі вирізняється своєю винятковою етичністю. У своїй промові він принципово уникає будь-яких форм маніпуляції, демагогії чи популістських гасел. Зеленський не намагається налякати слухачів чи змусити їх діяти через тиск або провокацію. Навпаки, його тон стриманий, аргументи чітко окреслені, а звернення – зосереджене на співвідповідальності та спільних цінностях.

Його промова ґрунтується на повазі до слухача як до рівноправного партнера, здатного самостійно робити висновки і приймати рішення. Президент не звертається до емоційної ірраціональності, не грає на страхах чи упередженнях, а навпаки – акцентує на важливості усвідомленого вибору та самозрілості Європи. У фразі «Європа повинна навчитися повністю піклуватися про себе, щоб світ не міг дозволити собі ігнорувати її» чітко відчувається імпульс до відповідального лідерства, а не споживчого очікування допомоги ззовні. Цей заклик – етичний за своєю суттю, адже він ґрунтується не на вимозі, а на довірі до здатності Європи змінюватися і брати на себе відповідальність.

Таким чином, виступ Володимира Зеленського в Давосі – це не просто ефективна публічна промова, а приклад того, як у сучасному світі має виглядати етичне переконання. В ній логічна аргументація, емоційна сила та моральна відповідальність тісно переплетені, утворюючи переконливу, гідну й гуманістичну форму впливу. Така модель комунікації є особливо цінною у часи глобальних криз і моральних викликів, адже вона не лише інформує чи мобілізує, а й відновлює довіру – найважливіший ресурс сучасного світу.

Висновки

У підсумку можна стверджувати, що мистецтво переконання в сучасному світі перетворюється на стратегічно важливу компетенцію, яка поєднує раціональність, емоційність і моральну відповідальність. У контексті інформаційного перенасичення та загострення суспільних дискусій особливу роль відіграє здатність не лише говорити переконливо, а мислити логічно, впливати етично і говорити з урахуванням цінностей іншого. Як засвідчує аналіз виступу Володимира Зеленського у Давосі, справжнє переконання не зводиться до маніпуляції чи пропаганди. Його сила – у поєднанні трьох

фундаментальних основ: логіки, риторики та деонтології. Така інтегративна модель дозволяє досягати впливу, який не руйнує, а консолідує, не диктує, а надихає. Переконання, що базується на повазі, правді та розумінні – ось шлях до побудови зрілої комунікації, яка здатна бути етичною відповіддю на виклики часу.

Перспективи подальших досліджень мистецтва переконання полягають у глибшому міждисциплінарному аналізі його логічного, риторичного та етичного вимірів. Зокрема, актуальним є вивчення ефективності різних моделей переконання в публічній комунікації, особливо в політичному, медійному та освітньому контекстах. Значну увагу слід приділити розробці етичних стандартів інформаційного впливу в умовах цифрової гіперреальності, що сприятиме розмежуванню переконання і маніпуляції. Важливим напрямом є дослідження ролі переконання у формуванні громадянської ідентичності, згуртованості спільнот і конструктивного діалогу, особливо в умовах соціальних криз і конфліктів. Крім того, доцільно вивчати потенціал переконання як інструмента миротворення і медіації, що базується на поєднанні логічної аргументації, емоційної виразності та моральної відповідальності.

Список використаних джерел

1. Атаманчук П.С. Навички, уміння, переконання: найвищі рівні компетентності та світогляду індивіда. Збірник наукових праць Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Серія педагогічна. 2022. №28. С. 40-45 DOI: https://doi.org/10.32626/2307-4507.2022-28.40-45
2. Безклубенко С. Логіка ідей (ідеологія) як складова творчого методу. Вісник Київського національного університету культури і мистецтв Серія Сценічне мистецтво. 2020. №3(1). С. 8-18 DOI: https://doi.org/10.31866/2616-759x.3.1.2020.204352
3. Грузинова К. Переконання особистості як світоглядний чинник її психологічного благополуччя. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Психологія. 2020. №2(12). С. 10-15. DOI: https://doi.org/10.17721/BSP.2020.2(12).2
4. Гуцол О., Гуцол Р.У. Медіа та політика: як ЗМК впливають на політичні уподобання та переконання студентів. Інтегровані комунікації. 2024. №1 (17). С. 115-122. DOI: https://doi.org/10.28925/2524-2644.2024.1715
5. Кацавець Р. Мистецтво переконання і впливу в суді. DICTUM FACTUM. 2019. №1. С. 52-58 http://nbuv.gov.ua/UJRN/dicf_2018_1_10
6. Комаха Л., Колотілова Н. Семантичні відтінки категорії переконання в риториці. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2022. №1(6). С. 31-34 https://ekmair.ukma.edu.ua/server/api/core/bitstreams/5b6d70ea-e119-4b2a-ae68-dd504edf0225/content
7. Мельник О., Артеменко Л. Риторика як мистецтво переконання: історія, теорія, сучасність. Studia methodologica. 2025. №59. С. 293-301 DOI: https://doi.org/10.32782/2307-1222.2025-59-25
8. Мельничук О.Д. Константи досвіду невербального в англомовному художньому дискурсі : монографія. Рівне : Волин. обереги, 2023. 312 с. https://uacademic.info/ua/document/0524U000081
9. Мельничук О.Д. Роль поетики як античної науки у формуванні сучасної теорії наративу. Актуальні питання гуманітарних наук : міжвузівський збірник наукових праць молодих вчених Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. ВД «Гельветика», 2023. № 64. Т. 1. С. 310–316. https://www.aphn-journal.in.ua/archive/64_2023/part_1/46.pdf