

# LA COMPOSANTE ÉMOTIONNELLE DANS LES DISCOURS DU PRÉSIDENT V. ZELENSKI PENDANT LA GUERRE RUSSO-UKRAINIENNE

---

Inga KIRKOVSKA

[inga.kirkovska@gmail.com](mailto:inga.kirkovska@gmail.com)

Université Nationale de Dnipro Oles Hontchar, Ukraine

**Abstract:** *The article is devoted to the description of the main means of persuasiveness used in the speeches of the President of Ukraine V. Zelenskyi during the Russian-Ukrainian war of 2022 and the implementation of his emotional competence. The concepts of persuasiveness, manipulativeness and suggestiveness are distinguished. The type of leader of President V. Zelensky was revealed as a neo-charismatic leader, an empath who realizes his persuasiveness through verbal means that are emotionally colored. It has been established that the "emotional competence" of President V. Zelensky as the leader of a warring country manifests itself in the ability to empathize. His individual difference is the ability to respond to stress, the ability to implement optimal coordination between emotions and purposeful behavior.*

*This emotional intelligence is reflected in the discourse through certain characteristics. The use of explicitly expressed imperatives encourages the recipient to carry out the desired actions. Similarly, the use of repetition and lexical and syntactic parallelism is a powerful tool of persuasion. We classify President Zelensky as an empathetic neo-charismatic leader who exercises his power of persuasion through verbal means tinged with emotion. President Zelensky's power of persuasion is represented by verbal persuasion, which the Ukrainian president uses to achieve his goal. These techniques give expressiveness to vocal texts, help to shorten the distance, create an atmosphere of trusting communication, make the texts of his speeches brilliant and unforgettable, and increase the effectiveness of informational influence.*

**Keywords:** *emotional competence, persuasiveness, suggestibility, empathy, leadership.*

**Problématique scientifique et sa signification.** La société moderne nécessite une amélioration globale des connaissances et des compétences professionnelles, ainsi qu'une expansion de la sphère de la communication.

La compétence émotionnelle est l'art d'identifier ses émotions au moment où une personne les ressent, ce qui permet à cette personne de mieux comprendre son comportement et de choisir rationnellement ses réactions. La compétence émotionnelle est

l'ouverture d'une personne à ses expériences émotionnelles, qui est un indicateur de sa santé psychologique et garantit une interaction interpersonnelle efficace.

**Le but** de l'étude est de déterminer le contenu de la compétence émotionnelle d'un leader politique et son importance dans la vie du peuple. L'étude des moyens de persuasion dans le discours politique est particulièrement intéressante, puisque c'est la conscience politique en tant qu'ensemble de composantes conceptuelles, évaluatives, idéologiques et symboliques qui devient le plus souvent l'objet d'influence dominant. La persuasion est l'une des principales stratégies du discours politique, et sa verbalisation devient non seulement un outil de description des processus politiques, mais également un facteur d'influence active sur la formation des orientations de valeurs et des comportements du public cible.

Les discours politiques et les allocutions du Président Volodymyr Zelenskyi, prononcés pendant la guerre russo-ukrainienne de 2022, seront utilisés comme **corpus de recherche**.

**Présentation du matériel.** La compétence émotionnelle contribue à l'augmentation des capacités d'adaptation de l'individu, à une interaction harmonieuse avec le monde qui nous entoure, au développement personnel et à la réussite dans la vie en général.

La compétence émotionnelle comprend un ensemble de connaissances, d'aptitudes et savoirs faire qui nous permettent de prendre des décisions adéquates et d'agir sur la base des résultats du traitement intellectuel des informations émotionnelles externes et internes. Une personne charismatique sur le plan émotionnel est une personne qui surmonte avec succès les obstacles sur le chemin d'un objectif, qui est capable de se motiver, qui est en harmonie avec elle-même, qui est capable de comprendre son monde émotionnel et celui des autres, aborde de manière réfléchie la solution des problèmes de la vie et des difficultés, qui se caractérise par une ouverture sur l'environnement et le monde.

Un leader est une structure binaire. Le caractère binaire du phénomène du leader est lié à une opposition aussi fondamentale que « ordre/chaos ». À la lumière de l'antithèse de l'ordre et du chaos, la société apparaît comme un tout, au sein duquel coexistent des structures d'ordre public et des foyers d'indignation sociale, interagissant activement et s'opposant les uns aux autres (Iacoba, 2022 : 33).

Le leader est une structure symbolique. Le leader est un symbole de communauté et un modèle de comportement politique du groupe. Il est proposé par les classes intérieures, le plus souvent spontanément, et accepté par les adeptes. Le leadership politique diffère du leadership politique qui, contrairement au leadership, implique un système plutôt rigide et formalisé de relations « domination/subordination ». Étant un symbole, le leader est toujours expressif. Il émet des émotions, des impulsions et des instructions qui pénètrent organiquement dans la conscience de ses auditeurs. Cela signifie qu'il y a une certaine dynamique « intérieur/extérieur » dans son image, son comportement et ses discours : il a certaines idées, attitudes et valeurs et, de ce fait, le leader les incarne dans la réalité sociopolitique. L'orientation du leader « de l'extérieur » ou, pour le dire autrement, son énergie (du grec *energeia* - activité, vivacité, activité, force, puissance) se manifeste dans diverses fonctions.

Premièrement, l'intégration de la société. Le leader est appelé à incarner et à représenter l'unité nationale dans les relations avec les autres États, à réunir les citoyens autour d'objectifs et de valeurs communs, à donner l'exemple de service au peuple et à la Patrie. Deuxièmement, il doit trouver et prendre des décisions politiques tactiques et

stratégiques optimales. Troisièmement, il doit s'occuper de la protection des citoyens contre l'arbitrage social et le favoritisme, contre l'anarchie, l'autonomie par la bureaucratie, contre divers dirigeants subordonnés, le maintien de l'ordre et de la légalité par le contrôle, l'encouragement et la punition. Quatrièmement, il doit se préoccuper par la communication entre les autorités et les masses, renforçant les canaux de connexion politique et, surtout, émotionnelle et, ainsi, empêchant l'aliénation des citoyens par rapport aux autorités (Icaeba, 2022 : 33).

Les qualités personnelles d'un leader politique jouent un rôle énorme dans l'établissement de l'autorité : un esprit vif, une volonté et une détermination fortes, une énergie bouillonnante, des capacités d'organisation remarquables et, surtout, une compétence et une volonté de prendre des responsabilités. Considérons deux types de dirigeants : un leader populiste et un leader charismatique.

Le leader populiste est très controversé, est l'idole de la foule, sait susciter son admiration et obtenir son soutien inconditionnel. Il exprime les besoins réels des larges masses populaires, qui participent activement à la vie politique, cherchent à influencer directement les institutions officielles du pouvoir et prennent des décisions politiques importantes. Cependant, l'effet politique est souvent obtenu en utilisant des moyens immédiats, en obtenant un résultat privé ou immédiat tout en ignorant les conséquences générales ou à long terme des décisions prises (Icaeba, 2022 : 34).

Le type de leader politique charismatique se retrouve historiquement dans divers systèmes politiques. A titre d'exemple de ce type, on peut citer, Napoléon, A. Hitler, B. Mussolini, F. Castro, Kim Il Sung, Mao Zedong, Martin Luther King et d'autres. Ce type de leader ne peut être évalué sans ambiguïté. Dans une période de profondes transformations structurelles, un leader charismatique est parfois capable de fédérer la nation, d'instiller la foi dans la réussite des transformations, du fait même de son existence. En même temps, une conscience paternaliste se forme souvent parmi les masses, et elles transfèrent le souci de leur existence et de la solution de tous les problèmes sur les épaules des dirigeants.

Selon Astrid Tran, les leaders charismatiques ont des principes communs, ils guident et soutiennent leurs membres et résolvent les crises avec des stratégies différentes. Elle divise le leadership charismatique en 5 styles principaux. *Les leaders charismatiques socialisés* sont ceux qui retiennent le pouvoir au profit des autres et équilibrent les désirs de l'équipe et les préoccupations personnelles en alignant les valeurs des autres sur les leurs. Pour mieux atteindre leurs objectifs, ils sont prêts à partager et à fournir une stimulation intellectuelle et des ressources à leurs subordonnés. *Les leaders charismatiques personnalisés* sont susceptibles d'être intéressés et d'offrir attention et soutien à l'équipe pour atteindre leurs propres objectifs. Ils utilisent leur pouvoir et leur intelligence pour manipuler les besoins de leurs adeptes et ceux de l'organisation afin de répondre à ces intérêts. *Les leaders néo-charismatiques* peuvent gérer le processus de changement et prendre en compte la transformation de leurs adeptes. Ils peuvent encourager leurs employés à se concentrer sur un objectif commun plutôt que sur leurs propres intérêts. *Les dirigeants charismatiques divins* se considèrent comme un représentant de Dieu, un sauveur magnétique. Ils croient qu'ils peuvent inciter les gens à suivre les instructions de Dieu avec la grâce divine. *Les dirigeants charismatiques officiels* conservent leur pouvoir et leur autorité en fonction, mais perdent leur influence et leur statut élevé lorsqu'ils quittent leurs fonctions ou après leur démission (Тран, 2024). Le chercheur distingue cinq qualités inhérentes aux leaders charismatiques :

la capacité de communiquer, la capacité de faire preuve d'empathie, la créativité, la détermination et la perspective (Трах, 2024).

D'après N. Isayeva, un leader charismatique arrive quand la société a besoin de lui. Par conséquent, les situations favorables à la manifestation d'un leadership charismatique comprennent les crises sociales qui conduisent à un profond mécontentement des personnes à l'égard de la situation dans la société et nécessitent de sérieux changements. Grâce aux éléments énumérés ci-dessus, un leader charismatique est capable d'inspirer la crainte chez ses subordonnés : d'autres trouvent son opinion indéniable ; en influençant ses partisans, un leader charismatique peut réaliser une activité qui dépasse toutes les attentes ; il est capable de rassembler autour de lui un groupe de personnes qui partagent sa vision du monde, se consacrent à lui et à sa mission. En ce sens, un leader politique est une personne capable de convaincre les autres de mettre de côté leurs propres intérêts pendant un certain temps et de travailler à la réalisation d'un objectif commun important pour la liberté et le bien-être du groupe (Ісаєва, 2022 : 34).

Les qualités d'un leader néo-charismatique, parmi lesquelles est le Président V. Zelenskyi, sont une manifestation de la compétence sociale, qui est liée à l'intelligence émotionnelle et repose sur celle-ci : l'intelligence émotionnelle agit comme un outil de compétence émotionnelle, car elle est une formation mentale qui se manifeste par la capacité d'agir en accord avec l'environnement interne de ses propres sentiments et émotions, comprendre les relations de personnalité représentées dans les émotions, gérer la sphère émotionnelle sur la base de l'analyse et de la synthèse intellectuelles et utiliser les émotions pour augmenter l'efficacité de la pensée et du comportement.

En combinant la capacité d'une personne à prendre conscience de ses propres émotions et la capacité à comprendre les émotions des autres, la compétence émotionnelle assure la préservation de l'équilibre mental, de l'intégrité spirituelle et de la santé personnelle, se manifestant par l'autorégulation émotionnelle des activités et de la communication. Les émotions sont un phénomène naturel, il ne faut pas y résister, mieux vaut les utiliser à bon escient. L'émotion réalisée est une ressource. Le corps a dépensé de l'énergie pour sa création. Si l'on commence à se battre avec cela, il est possible de perdre l'énergie restante pour la lutte interne. Il suffit donc d'utiliser la ressource émotionnelle comme prévu. Cette expérience émotionnelle est sans valeur pour le leader charismatique en situation de désastre pour son peuple

Comme le souligne L. Chevtchenko, D. Dergach, D. Sizonov, la particularité de la communication politique est qu'elle est construite de la manière suivante :

« une activité linguistique axée sur la promotion de certaines idées, une influence émotionnelle sur les citoyens du pays, les incitant à des actions politiques, pour le développement d'une société sociale, l'adoption et la justification des décisions sociopolitiques dans des conditions de pluralité d'opinions dans le pays. » (Шевченко, Дергач & Сизонов, 2014 : 80)

Les auteurs soulignent que la communication politique « fait référence non seulement au transfert d'informations politiques, mais aussi à tout ce qui touche à la perception et à l'évaluation de la réalité politique dans le processus d'activité communicative » (Шевченко, Дергач & Сизонов, 2014 : 80). Il est également indiqué que deux parties participent au cours de la communication politique, où il y a des participants :

le destinataire ou l'orateur (le participant qui parle ou écrit) et le destinataire (qui est l'auditeur ou le lecteur).

Dans cette étude, nous sommes d'avis que la communication politique est un type d'activité langagière axée sur le transfert d'informations entre le sujet et l'objet au cours de cette activité, la mise en œuvre d'une influence émotionnelle sur le public, la diffusion d'idées et de points de vue politiques visant à l'exercice du pouvoir et de la gestion dans le pays, afin de développer une position unanime dans la société malgré la diversité des opinions au sein de l'État.

Le phénomène de l'influence du langage dans la recherche linguistique est décrit à l'aide des concepts de persuasion, de suggestivité et de manipulation, qui sont compris comme un ensemble de techniques d'interaction verbale et non verbale visant à « programmer » la perception et le comportement du destinataire. La présentation de la communication persuasive par A. Holodnov est la suivante : une interaction mentale du discours et des communicateurs, qui met en œuvre une tentative d'influencer le destinataire, surtout la sphère mentale du destinataire dans le but « de changer son comportement (incitation à accomplir/refuser d'accomplir certaines actions post-communicatives) ». (ГОЛОДНОВ, 2003 : 3).

D'après le caractère suggestif de M. Zheltukhina est « le processus d'influence sur le psychisme du destinataire, ses sentiments, sa volonté et son esprit, associé à une diminution de la conscience, de la pensée analytique et critique lors de la perception de l'information » (ЖЕЛТУХИНА, 2003 : 21). La suggestivité exclut la composante rationnelle, sa base réside dans l'influence sur le côté sensoriel-associatif de la conscience. Dans le cas de la persuasion, le destinataire pense rationnellement, se concentre sur ses besoins et dispose d'une certaine liberté de choix consciente pour être d'accord ou en désaccord avec les arguments du destinataire. Des chercheurs étrangers soulignent également cette caractéristique : « la persuasion est « une forme d'influence sociale, un effort intentionnel significatif visant à changer la conscience dans le processus de communication dans une situation où le destinataire est doté d'une certaine liberté » (O'Keefe, 2016 : 4). Quant au concept de manipulation de la parole, la plupart des scientifiques s'accordent à dire qu'il peut s'agir d'un des outils possibles pour exprimer le pouvoir de persuasion. La manipulation implique une influence psychologique dans le but d'introduire secrètement dans le psychisme du destinataire les objectifs, les idées, les attitudes du manipulateur qui ne coïncident pas avec ceux que le destinataire a actuellement, ainsi que d'encourager le destinataire à agir verbalement et non.

La manipulation est toujours une violence cachée, consistant en fait à contrôler une personne contre sa volonté. Elle utilise des techniques de persuasion malhonnête, de falsification des faits, de discrédit, de pression psychologique, etc. Tandis que la persuasion implique une persuasion non violente, qui est mise en œuvre dans l'intérêt de l'orateur et du public et vise à parvenir à un accord sur une question donnée. En général, la frontière entre persuasion et manipulation est assez floue et dépend du contexte. Nous sommes d'accord avec l'opinion de Ya. Hnezdilova, qui affirme que

« la distinction entre persuasion et manipulation dépend de la mesure dans laquelle l'acte de langage est explicitement présenté comme un argument ; dans quelle mesure les intentions de l'orateur se manifestent en influençant les jugements, les décisions et les actions du public. » (ГНЕЗДИЛОВА, 2018 : 65).

Avec le début de l'invasion à grande échelle des troupes russes en Ukraine, il y avait un besoin urgent de solidarité nationale et de soutien international à l'Ukraine. Presque chaque jour, le président V. Zelensky s'adressait aux dirigeants de pays étrangers et d'organisations internationales pour leur demander un soutien militaire, financier et politique, utilisant tout l'arsenal de moyens de persuasion pour amener l'auditoire à son côté. Ses discours vidéo combinent des moyens linguistiques et extralinguistiques pour influencer le public. Parmi les extralinguistiques, les plus puissantes sont celles qui affectent les organes de vision du spectateur (Чеберяк, 2022 : 186).

Il s'agit notamment de l'image du Président (léger mal rasé en combinaison avec des vêtements kaki proches d'un uniforme militaire), des gestes (poing fermé levé), de démonstration des conséquences des actions militaires sur les civils (une séquence vidéo avec des bâtiments détruits, le nombre de victimes civiles), les symboles de l'État. Examinons plus en détail certains moyens linguistiques de persuasion dans les discours de l'actuel Président. En fonction des moyens d'influence peut être utilisés la signification pragmatique potentielle des unités linguistiques, dans la sémantique desquelles est ancrée une évaluation positive ou négative. De tels lexèmes sont l'incarnation de l'opposition sémantique « Le soi-les autres », qui fait partie intégrante du discours politique. Ainsi, la mention de la fédération de Russie dans le contexte des discours de V. Zelenskyi est entourée de signes de tyrannie, de terreur, d'occupation, de cruauté, d'agression, d'État terroriste, de crime de guerre, de menace, de politique génocidaire, de répression, de meurtre, de torture, d'abus, atrocités, etc. L'Ukraine, le peuple ukrainien et les forces armées, en revanche, sont décrits par les mots patriotiques : la dignité, la volonté, la lutte pour la liberté, l'invincibilité, le courage, la victoire, l'indépendance, etc.

Le potentiel persuasif des lexèmes mentionnés se révèle dans un contexte spécifique afin d'attirer l'attention du destinataire, créer l'image souhaitée, accentuer les détails, mettre en valeur des parties particulièrement importantes du message. Nous considérons la démonstration par le destinataire de son appartenance symbolique à un certain groupe de statut à des fins de solidarité, d'unification avec le destinataire comme une technique de persuasion puissante. Dans ce cas, un tel groupe devient ce qu'on appelle le monde occidental en tant qu'incarnation des libertés démocratiques. À l'aide des pronoms *tous*, *nous*, *chacun de nous*, l'auteur personnifie son pays et inclut le destinataire dans son message, présente son opinion comme une vérité généralement acceptée. La sémantique du *nous* inclut le *Je* de l'émetteur du message et le *Je* du destinataire comme désignation généralisée.

*« Кожен народ у нашій із вами спільноті зацікавлений у тому, щоб не відбулося жодних небезпечних інцидентів на атомних об'єктах. Усі ми хочемо, щоб російські терористи більше не змогли забирати життя людей. Кожній із наших держав потрібен гарантований захист від будь-яких російських ракет і від будь-яких диверсій проти об'єктів інфраструктури. Всі ми зацікавлені у стабільності ринків – енергетичного, продовольчого та інших. Усі ми прагнемо того, щоб міжнародне право зберігало свою силу й реально діяло. Кожен із нас вважає справедливим, щоб винні у воєнних злочинах, депортаціях та будь-яких проявах геноцидної політики відповідали перед судом. Усі ми хочемо, щоб ніде у Європі не було спалених міст і руїн замість нормального життя. »<sup>1</sup> (Discours du président ukrainien lors de la session annuelle de l'Assemblée parlementaire de l'OTAN, 22 novembre 2022).*

---

<sup>1</sup> Chaque nation de notre communauté a intérêt à ce qu'aucun incident dangereux ne se produise dans les installations nucléaires. Nous voulons tous que les terroristes russes cessent de faire des victimes. Chacun de nos

Dans ses discours, le Président utilise parfois, contrairement à l'étiquette, s'adresser au destinataire par son nom, par exemple : « Boris, mon ami ! », « Rishi ! (en s'adressant aux premiers ministres de Grande-Bretagne), « Camarade Githanase ! » (Président de la Lituanie). Utilisant des ethnonymes dans les discours officiels (« Frères et sœurs polonais ! », « Américains ! »), V. Zelensky implique ainsi chaque citoyen du pays destinataire dans le processus politique qui lui tient à cœur. De telles formes contribuent à réduire la distance entre l'expéditeur et le destinataire de l'information, agissent comme un moyen d'intimider le message et augmentent l'impact du texte, puisque le destinataire dans ce cas se sent personnellement responsable de prendre ou de ne pas prendre certaines décisions (Чеберяк, 2022 : 186).

Les moyens de dialoguer sont divers et représentent le texte persuasif, par définition, tels que les questions rhétoriques, qui servent de mécanisme d'influence argumentative, agissent comme un moyen d'activer le destinataire, mettant en évidence des composants sémantiques importants dans le texte :

*« Європа має достатню силу, щоб зупинити цю агресію. Чого далі очікувати від європейських держав? Анулювання віз для росіян? Відключення від SWIFTу? Повна ізоляція Росії? Відкликання послів? Нафтове ембарго? Закриття неба? Сьогодні все це має бути на столі, бо йдеться про загрозу нам, усім нам, усій Європі.<sup>2</sup> ».* (Discours du Président de l'Ukraine, 25 février 2022)

Dans cet exemple, une question rhétorique « *Європа має достатню силу, щоб зупинити цю агресію. Чого далі очікувати від європейських держав? Анулювання віз для росіян? Відключення від SWIFTу? Повна ізоляція Росії? Відкликання послів? Нафтове ембарго? Закриття неба? Сьогодні все це має бути на столі, бо йдеться про загрозу нам, усім нам, усій Європі* » remplit la fonction d'un appel expressif, d'une déclaration renforcée émotionnellement.

L'apocrysis a pour but d'incliner les destinataires vers les pensées souhaitées par le destinataire. L'auteur pose les questions « nécessaires » et propose les réponses « correctes », ce qui permet de consolider les positions, de rassembler les appréciations du destinataire et du destinataire, et d'obtenir leur adhésion et leur compréhension quant à la solution trouvée.

*« Одразу за нашими силами оборони на звільнену територію йдуть сапери, рятувальники, ремонтні бригади, енергетики та всі, хто має повернути людям нормальне життя. А що несе за собою російський прапор на ту землю, де його встановлювали? Масові могили, катівні, депортації, фільтраційні табори й тотальний грабунок.<sup>3</sup> »* (Discours du

---

pays a besoin d'une protection garantie contre les missiles russes et le sabotage des infrastructures. Nous sommes tous intéressés par la stabilité des marchés - de l'énergie, des denrées alimentaires et autres. Nous voulons tous que le droit international reste valable et soit appliqué. Chacun d'entre nous estime qu'il est juste que les responsables de crimes de guerre, de déportations et de toute politique génocidaire soient traduits en justice. Nous voulons tous qu'il n'y ait plus de villes brûlées et de ruines à la place d'une vie normale, où que ce soit en Europe. (n.t.)

<sup>2</sup> L'Europe a le pouvoir de mettre fin à cette agression. À quoi devons-nous nous attendre de la part des États européens ? L'annulation des visas pour les Russes ? Déconnexion de SWIFT ? L'isolement complet de la Russie ? Le rappel des ambassadeurs ? Un embargo sur le pétrole ? Fermeture du ciel ? Toutes ces questions devraient être sur la table aujourd'hui, car nous parlons d'une menace qui pèse sur nous, sur nous tous, sur l'ensemble de l'Europe. (n.t.)

<sup>3</sup> Immédiatement après, nos forces de défense, nos sapeurs, nos sauveteurs, nos équipes de réparation, nos électriciens et tous ceux qui doivent ramener les gens à une vie normale pénètrent dans le territoire libéré. Et

président V. Zelenskyi aux sénateurs américains et à la communauté de l'Université de Yale, 29 octobre 2022).

*«Що означає мир? Це ж дуже практично насправді. Це порятунок життів. Стабілізація і розвиток. Розвиток!»<sup>4</sup>* (Discours du Président ukrainien aux participants du Bloomberg New Economy Forum, 17 novembre 2022).

Presque tous les discours du président sont remplis d'exclamations rhétoriques. Dans ceux-ci, le sens émotionnel prend le dessus, ils expriment leur opinion avec insistance et leur forme attire l'attention du destinataire. *«Вільних людей терор не зламає! Перемога можлива, коли немає страху!»* (Discours de V. Zelenskyi aux citoyens ukrainiens, 15 novembre 2022)

L'utilisation d'impératifs explicitement exprimés encourage le destinataire à mettre en œuvre les actions souhaitées. *«Посилуйте санкції проти держави-терориста. Визнайте її нарешті державою-терористом. Знайдіть спосіб зробити безпечним наше українське небо. Зробіть те, що ви можете. Те, що ви повинні. До чого зобов'язує велич вашої держави і вашого народу.»* (Discours de V. Zelenskyi au Parlement de Grande-Bretagne, 8 mars 2022).

L'enchaînement de constructions sous la forme du futur, qui démontrent le caractère décisif et convaincant des positions de l'auteur, a également un effet persuasif. Une telle technique permet de réaliser un vœu pieux, mais sa forme indéniable ne laisse aucun doute au destinataire.

*«Змін багато, але вони не змінили найголовнішого. Бо найголовніше – не зовні, а всередині. І це залишається незмінним. І тому ми витримаємо. Ми вистоймо. Це залишається незмінним. Ми все подолаємо. Пересилимо. Переживемо. Переможемо!»<sup>5</sup>* (Discours du Président de l'Ukraine à l'occasion de la Journée de la dignité et de la liberté, 21 novembre 2022).

Le recours fréquent à la répétition, au parallélisme lexical et syntaxique est un outil de persuasion puissant. Différents types de répétitions créent une sorte de modèle rythmique du texte, contribuent à mettre l'accent sur certains aspects importants du discours, remplissent une fonction manipulatrice, concentrant l'attention du destinataire sur les éléments répétés, tandis que le reste du texte est perçu automatiquement. Par exemple, dans son discours devant le Congrès américain, le président V. Zelensky a utilisé le mot « merci » 18 fois et le mot « bataille » 13 fois pour transmettre son message : *«Україна вдячна американському уряду за постійну допомогу, але наша битва триває і, відповідно, країна потребуватиме підтримки і надалі.»<sup>6</sup>*

Un outil efficace pour extraire les informations nécessaires est l'utilisation par le Président de constructions fragmentées dans ses discours, c'est-à-dire une telle technique de syntaxe expressive, lorsque la déclaration est présentée démembrée, sous la forme de

---

qu'apporte le drapeau russe à la terre où il a été planté ? Des fosses communes, des chambres de torture, des déportations, des camps de filtration et un pillage total. (n.t.)

<sup>4</sup> Que signifie la paix ? C'est très concret en réalité. Cela signifie sauver des vies. Stabilisation et développement. Le développement ! (n.t.)

<sup>5</sup> Il y a beaucoup de changements, mais ils n'ont pas changé le plus important. Car le plus important n'est pas à l'extérieur, mais à l'intérieur. Et cela reste inchangé. Et c'est pourquoi nous perdurerons. Nous survivrons. Cela reste inchangé. Nous surmonterons tout. Nous vaincrons. Nous survivrons. Nous vaincrons ! (n.t.)

<sup>6</sup> L'Ukraine est reconnaissante au gouvernement américain pour l'aide qu'il lui apporte, mais notre combat se poursuit et, par conséquent, le pays aura besoin d'un soutien supplémentaire. (n.t.)



composants actualisés d'une unité structurale. Les constructions fragmentées confèrent au texte une grande émotivité et concentrent l'attention sur les éléments accentués.

*« Усі побачили, який у нас народ! Готові віддати останнє. Готові стояти до останнього. Не втратили гідності. Мужності. Віри в себе. І об'єдналися. Щоб не втратити волю. Не втратити незалежність. Не втратити Україну. Можемо залишитися без грошей. Без бензину. Без гарячої води. Без світла. Але не без волі. І це залишається незмінним. <sup>7</sup>»* (Discours du Président de l'Ukraine à l'occasion de la Journée de la dignité et de la liberté, 21 novembre 2022) (Чеберяк, 2022 : 188).

En **conclusion**, la compétence émotionnelle du président V. Zelenskyi comporte deux composantes principales : la compétence personnelle (dans l'autogestion) et la compétence sociale (dans l'établissement de relations). La compétence personnelle comprend la compréhension de soi – la connaissance de ses propres états, préférences, ressources et intuitions ; autorégulation – gestion de ses propres états internes, impulsions, ressources ; motivation – tendances émotionnelles qui contrôlent ou facilitent la réalisation des objectifs. La compétence sociale comprend : l'empathie – la sensibilité aux sentiments, aux besoins et aux préoccupations des autres, les aptitudes sociales – la capacité de susciter les réactions souhaitées de la part des autres.

La « compétence émotionnelle » du Président V. Zelensky en tant que leader d'un pays en guerre se manifeste dans la capacité d'agir avec l'environnement intérieur de ses sentiments et de ses désirs. Une communication émotionnelle précise avec les autres renforce la capacité d'agir à la fois avec les autres et avec ses propres sentiments et ses propres désirs. Sa différence individuelle réside dans la capacité à réagir au stress, la capacité à mettre en œuvre une coordination optimale entre les émotions et un comportement déterminé.

Nous attribuons le président V. Zelensky au type de leader néo-charismatique empathique, qui réalise son pouvoir de persuasion par des moyens verbaux teintés d'émotion. Le pouvoir de persuasion du président V. Zelensky est représenté par la persuasion verbale, que le président ukrainien utilise pour atteindre son objectif. Ces techniques donnent de l'expressivité aux textes vocaux, contribuent à raccourcir la distance, créent une atmosphère de communication de confiance, rendent les textes de ses discours brillants et inoubliables et augmentent l'efficacité de l'influence informationnelle.

## BIBLIOGRAPHIE

- ГНЕЗДІЛОВА, Я. В., (2018), Персуазивна vs маніпулятивна функції метакомунікації. *Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. Філологічні науки*. Вип. 1 (87). Житомир. С. 63–68.
- ГОЛОДНОВ, А. В., (2003), Лингвопрагматические особенности персуазивной коммуникации (на примере современной немецкоязычной рекламы): автореф. дис... канд. филол. наук: 10.02.04. Санкт-Петербург.

---

<sup>7</sup> Tout le monde a vu quel genre de personnes nous sommes ! Nous sommes prêts à donner notre dernier mot. Nous sommes prêts à rester debout jusqu'à la fin. Nous n'avons pas perdu notre dignité. Nous n'avons pas perdu notre courage. Nous avons foi en nous-mêmes. Et nous sommes unis. Pour ne pas perdre notre volonté. Pour ne pas perdre notre indépendance. Ne pas perdre l'Ukraine. Nous risquons de nous retrouver sans argent. Sans essence. Sans eau chaude. Sans électricité. Mais pas sans liberté. Et cela reste inchangé. (n.t.)

- ЖЕЛТУХИНА, М. Р., (2003), Масс-медиаальная коммуникация: языковое сознание – воздействие – суггестивность. *Язык, сознание, коммуникация* : сб. статей / отв. ред. В.В. Красных, А.И. Изотов. Москва: МАКС Пресс. Вып. 24. С. 13–29.
- ІСАЄВА, Н. Ю., (2022), Місце та роль політичного лідера в процесі формування громадянської свідомості. *Науковий журнал «Політикус»*. Вип. 2. С. 31–36.
- ТРАН А., (2024), 5 типів харизматичного лідерства. *Ahaslides*. 26 червня 2024, disponible en ligne : <https://ahaslides.com/uk/blog/charismatic-leadership/>.
- ЧЕБЕРЯК, А. М., (2022), Засоби персуазивності у політичних промовах Президента України В. Зеленського. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Філологія*. № 58. С. 185–189.
- ШЕВЧЕНКО, А. І., ДЕРГАЧ Д. В. et СИЗОНОВ Д. Ю., (2014), Медіалінгвістика: словник термінів та понять. Київ: ВПЦ «Київський університет».
- О'КЕЕФЕ, D.J., (2016), *Persuasion: Theory and Research* (Third Edition), Thousand Oaks, CA: Sage Publications.