

El arte de convencer: un análisis del discurso de Volodymyr Zelensky ante el Parlamento Europeo

The art of persuasion: an analysis of Volodymyr Zelensky's speech to the European Parliament

Betzabeth Huertabetzabeth.huerta@correo.unimet.edu.ve
<https://orcid.org/0009-0006-5576-4608>
**Universidad Metropolitana. Caracas,
Venezuela****Yaritza Cova Jaime**ycova@unimet.edu.ve
<https://orcid.org/0000-0001-9050-439X>
**Universidad Metropolitana. Caracas,
Venezuela**

Artículo recibido: 20 de junio 2025 | arbitrado: 18 de julio 2025 | aceptado: 15 de agosto 2025 | Publicado: 05 de septiembre 2025

Resumen

Desde la invasión de Rusia a Ucrania en febrero de 2022, el presidente ucraniano Volodymyr Zelensky ha pronunciado múltiples discursos dirigidos a la comunidad internacional. El presente estudio analiza las estrategias de persuasión y los elementos del discurso empleados por Zelensky ante el Parlamento Europeo a inicios del conflicto Ucrania-Rusia. La investigación es documental, cualitativa, analítica y de alcance explicativo con el apoyo de una matriz de análisis. Entre los resultados principales, se logra evidenciar que Zelensky tiene un excelente manejo de la palabra al lograr involucrar a la audiencia y que usa, mayormente, argumentos emotivos para favorecer su solicitud y generar empatía. De esta forma, se evidencia cómo las estrategias aplicadas le otorgan fortaleza y validez al propósito de este. En fin, las conclusiones indican que la persuasión es una herramienta indispensable en el discurso político durante los conflictos bélicos para modificar opiniones, generar alianzas y convencer.

Palabras clave: Comunicación; Conflicto bélico; Discurso; Estrategias; Liderazgo político; Paz; Persuasión.

Abstract

Since Russia's invasion of Ukraine in February 2022, Ukrainian President Volodymyr Zelensky has delivered numerous speeches to the international community. This study analyzes the persuasive strategies and discourse elements employed by Zelensky before the European Parliament at the beginning of the Ukraine-Russia conflict. The research is documentary, qualitative, analytical, and explanatory in scope, supported by an analytical matrix. Among the main findings, it is evident that Zelensky possesses excellent oratory skills, engaging his audience and primarily using emotional arguments to bolster his demands and generate empathy. Thus, the applied strategies lend strength and validity to his purpose. In conclusion, the findings indicate that persuasion is an indispensable tool in political discourse during armed conflicts for influencing opinions, forging alliances, and persuading.

Keywords: Communication; War conflict; Speech; Strategies; Political leadership; Peace; Persuasion.

INTRODUCCIÓN

Todo arte de la guerra necesita un relato deliberado que genere impacto sobre la opinión pública y, además, que atraiga aliados a su causa (Quintero et al., 2020). Desde que Rusia inició su invasión a Ucrania el 24 de febrero de 2022, se han registrado millones de refugiados ucranianos en diferentes países de Europa, así como múltiples bajas y heridos por cada enfrentamiento (Organización de Naciones Unidas [ONU] 2015). En este escenario bélico, el presidente ucraniano Volodymyr Zelensky ha pronunciado diversos discursos a las comunidades internacionales buscando crear relaciones diplomáticas y apoyo a través de sus declaraciones, cada una con un propósito y estructura diferentes en relación con el público y el contexto.

En efecto, Zelensky ha demostrado ser un estratega, no solo en el arte de la guerra, sino también para convencer al público a través de sus discursos. Mulvey (2022) afirma que el presidente de Ucrania no tenía ninguna experiencia en política cuando fue elegido como mandatario de su país, y ahora se ha erigido en un líder en guerra ante la invasión ordenada por el presidente ruso Vladimir Putin; sin embargo, los discursos de Zelensky lograron movilizar una nación y dar voz - con sus declaraciones y videos en modo selfie- a la indignación y a la resistencia del pueblo ucraniano ante la invasión rusa. Además, su narrativa también busca promover sociedades justas y pacíficas para garantizar la paz en el mundo, en consonancia con el ODS 16: paz, justicia e instituciones sólidas (ONU, 2015).

En línea con ello, la investigación de la comunicación persuasiva en política ha demostrado que los líderes que emplean estrategias retóricas efectivas pueden modificar opiniones, generar alianzas y convencer audiencias diversas (Quintero et al., 2020). En política, un discurso grandilocuente puede convertirse en el mayor aliado del portavoz. Por tanto, resulta importante prestar atención al conflicto que actualmente se vive en el corazón de Europa con el fin de evaluar las estrategias de persuasión utilizadas por el presidente de Ucrania, Volodymyr Zelensky, en la presentación que hizo ante el Parlamento Europeo el 1º de marzo de 2022, como una herramienta para denunciar los ataques y crear alianzas.

Desde esta perspectiva, la comunicación es una herramienta fundamental para todo profesional, desde entender el contexto en el que se desarrolla, la organización y exposición de un mensaje contundentemente significativo, hasta entender a quién va dirigido (Mills, 2004). Tanto la correcta comunicación como el discurso son importantes para todos, especialmente para los profesionales que deben mantener un constante trato con personas, público, clientes, compradores, políticos y parlamentarios.

Asimismo, Meersohn (2005) ofrece una introducción al discurso y su análisis, donde afirma que el discurso debe ser estudiado como un acontecimiento comunicativo completo en un contexto social, ya que es una forma específica del uso del lenguaje y un modo de interacción social; además, agrega que pragmáticamente el análisis discursivo se concentra sobre todo en los fenómenos detrás de la oración.

Por consiguiente, se debe entender el discurso como un compendio de elementos que abarcan desde el uso del lenguaje, los participantes, el género discursivo, el contexto, el tono de voz, las reglas sociales, entre otras; es decir, que para su análisis se deben tomar en consideración no solo el lenguaje verbal y no verbal, sino todos los componentes que lo acompañan.

Ahora bien, el área de estudio de esta investigación es el análisis del discurso político entendido como “aquello que es dicho por actores o autores, los políticos” (van Dijk y Rodrigo, 1999, p. 12) y la interacción con “los diversos receptores de sucesos comunicativos políticos, tales como la gente, el pueblo, los ciudadanos, las ‘masas’ y otros grupos o categorías” (van Dijk Y Rodrigo, 1999, p. 13). En ese sentido, el discurso político, un discurso oral con intención de influencia en el auditorio, vinculado con los orígenes de la retórica: técnica de capacitación para construir y comunicar discursos públicos, socialmente útiles (Pujante, 1998).

A lo largo de la historia, Simón Bolívar, Winston Churchill, Joseph Goebbels, Nelson Mandela; y otros importantes representantes de la historia de la humanidad son grandes ejemplos del manejo impecable de la oratoria y la persuasión en tiempos de crisis (Quintero et al., 2020). El discurso de Zelensky representa un punto clave en el

desarrollo del conflicto desde dos visiones: la primera, porque es una solicitud que hace Zelensky para la inclusión de Ucrania a la Unión Europea y denunciar los ataques rusos; y la segunda, porque constituye un elemento que está repleto de carga emocional debido al ataque al país, horas antes de la conferencia, en la que Zelensky debió aplicar estrategias suasorias con el fin de convencer al público presente.

En este marco, la persuasión es un elemento que está presente en cada acto comunicativo, ya que esta actividad implica que el orador transmite un mensaje con la finalidad de generar una reacción en el oyente (Padrón, 2012). Padrón plantea que “el vocablo persuasión proviene del latín: *per*: por medio de; y *suasion*: suave y de eficaz convencimiento”, por lo que debe entenderse que la persuasión no es a la fuerza, sino a través de la argumentación, palabras y hechos que convencen. En esta línea, Fuentes y Alcaide (2007) definen la argumentación como un proceso discursivo por el cual el hablante ofrece una serie de enunciados para que su interlocutor crea u opine de una manera determinada; es decir, se habla para convencer y persuadir a los otros de algo, mientras que el acto de convencer, según el Diccionario de la lengua española de la Real Academia Española es “incitar, mover con razones a alguien a hacer algo o a mudar de dictamen o de comportamiento” (Real Academia Española, s.f., definición 1).

Para profundizar este análisis, se debe considerar el estudio fundamental de Aristóteles en su *Retórica I* (354 a. C.), donde la define como “la facultad de considerar en cada caso lo que sirve para persuadir” y propone tres medios de persuasión sobre cada asunto: el *ethos* del orador, el *pathos* del oyente y el *logos*. Aristóteles establece que la persuasión viene del carácter (*êthos*) del hablante, el estado emocional (*pathos*) del oyente, o el argumento (*logos*) mismo (Stanford Encyclopedia of Philosophy, 2023). Estos elementos se convierten en estrategias relacionadas con el uso de los sentimientos y la lógica en el discurso persuasivo.

En la misma línea, Muñoz (2017) investigó sobre el análisis del discurso y la persuasión, donde esta última es considerada una estrategia discursiva en la política. Para ello adaptó las estrategias persuasivas propuestas por múltiples autores, tales como Marwell y Schmitt (1967), Brown (1978),

Albaladejo (2005), entre otros; las cuales utilizó para analizar diversos discursos políticos. Esta adaptación propuesta por Muñoz (2017) permitió definir y clasificar las aplicadas por Zelensky en su discurso del 1º de marzo de 2022.

Cabe destacar, que el contexto geopolítico del conflicto Ucrania-Rusia ha generado una necesidad particular de análisis del discurso persuasivo, dado que los líderes políticos deben influir en audiencias internacionales diversas para obtener apoyo y alianzas (Matsuoka y Matsuoka, 2022). La efectividad de las estrategias persuasivas en el contexto de crisis ha sido documentada en estudios previos que analizan la capacidad de los líderes para modificar la percepción pública y generar solidaridad internacional.

Por ello, en este trabajo se estudian los elementos presentes en el discurso persuasivo planteado previamente por Moya (1999): la fuente o emisor, el mensaje y el receptor; ya que de estos depende fundamentalmente la eficacia del discurso en el efecto que producen estos en el receptor. El autor considera dos aspectos del mensaje persuasivo: primero, la categoría de los argumentos, si estos son racionales o emotivos; y segundo, el tipo de conclusión, si se presentan las ideas principales de forma implícita o explícita, y se ubican al inicio, desarrollo o cierre del discurso (Moya, 1999).

En consecuencia, no se puede hablar de persuasión sin mencionar la triada de la *Retórica I* de Aristóteles: *ethos*, *pathos* y *logos*. Las primeras dos hacen referencia a las pruebas psicológicas a partir de las cuales el orador busca emocionar a su audiencia; es decir, son los elementos emocionales y de credibilidad que el emisor emplea en su disertación; mientras que *logos* hace referencia a los elementos relacionados con la razón. En otras palabras, es la escogencia de argumentos basados en pruebas lógicas, que sean aceptados por los oyentes (Pedrazzini et al., 2012).

Adicionalmente, se estudian las estrategias de persuasión aplicadas en los discursos políticos recopiladas por Muñoz (2017): la explotación de la emotividad para obtener lealtad y adhesión; los vocativos de apoyo, afecto y refuerzo; la simplificación del tema; la exageración y desvirtuación de la información; la repetición de ideas; el contagio psíquico a través de la presión grupal; las grandes palabras, palabras clave y frases

hechas que transmiten los argumentos básicos del mensaje; la apelación a la posible amenaza de alguien externo; la focalización egocéntrica, autoalabada, las marcas subjetividad (YO) y la desfocalización (NOSOTROS); la interrogación retórica; y las figuras retóricas como ironía, metáfora e hipérbole.

En complemento, Muñoz (2017) desarrolló una taxonomía comprehensiva de estrategias persuasivas que incluye: (1) estrategias relacionadas con la fuente (focalización egocéntrica y social, autoalabanza, marcas de subjetividad), (2) estrategias dirigidas al receptor (explotación de emotividad, vocativos de apoyo, contagio psíquico), (3) estrategias relacionadas con el mensaje (simplificación de temas, repetición de ideas, grandes palabras y frases hechas), y (4) estrategias de presión social (apelación a amenazas externas, presión grupal). En conjunto, estas categorías proporcionan un marco analítico robusto para examinar la efectividad persuasiva de los discursos políticos contemporáneos.

Del mismo modo, se deben mencionar los trabajos previos que han servido como base para este estudio. Díaz (2023) realizó un análisis socio-pragmático del discurso político diplomático de Putin previo al conflicto Ucrania-Rusia. En dicho análisis, se estableció una relación entre el uso de las estrategias de (des)cortesía como un llamado a un comportamiento bélico en contra de Ucrania. Se destaca de este trabajo la metodología utilizada para el análisis, particularmente el uso de la cortesía como base de estudio y la matriz de investigación propuesta por el autor.

Por su parte, Matsuoka y Matsuoka (2022) exploraron el nivel de influencia que generó Zelensky en el pueblo japonés, a través de su discurso online dirigido al Parlamento Japonés. El análisis de este discurso fue basado en la teoría de la cortesía de Brown y Levinson (1978), el concepto de imagen propuesto por Goffman y el uso del soft power; todos elementos destacables para el desarrollo de la presente investigación.

Igualmente, Muñoz (2017) buscó analizar las estrategias empleadas en los discursos de las mujeres políticas españolas, para influir en los votantes a lo largo de sus campañas. Se destaca de este estudio la caracterización de las estrategias discursivas para lograr la persuasión, especialmente

en el lenguaje político, las cuales sirvieron como base para el desarrollo de los objetivos de esta investigación.

En otro estudio relevante, Torres (2016) identificó la relación entre el discurso persuasivo empleado por el candidato Rodolfo Hernández, durante su campaña a la Alcaldía de Bucaramanga 2016-2019 y los resultados electorales. La investigación hace hincapié en las teorías de comunicación política y de argumentación.

Finalmente, Pedrazzini et al. (2012) analizan los discursos del mandato de Cristina Fernández de Kirchner a través de la variabilidad léxica y las estrategias de persuasión aplicadas acorde al público al cual va dirigido. Particularmente, desarrollan los elementos de la Retórica I de Aristóteles -ethos, pathos y logos- para medir la credibilidad que transmite a sus interlocutores.

A partir de lo planteado, el presente estudio busca como objetivo principal analizar las estrategias persuasivas del discurso de Volodymyr Zelensky ante el Parlamento Europeo el 1 de marzo del 2022, a inicios del conflicto Ucrania-Rusia, siguiendo los marcos teóricos propuestos por Aristóteles y Muñoz.

MATERIALES Y MÉTODO

La presente investigación adopta un paradigma epistemológico constructivista, ya que busca comprender y explicar los fenómenos comunicativos desde la perspectiva de los actores involucrados, reconociendo que la realidad comunicativa es construida socialmente a través de la interacción y el contexto. Este paradigma es apropiado para el estudio del discurso persuasivo, dado que permite analizar las estrategias retóricas considerando tanto los elementos objetivos del mensaje como las interpretaciones subjetivas que los receptores construyen a partir de su contexto sociocultural.

En consonancia con este enfoque, la investigación es de tipo documental, en vista de que se realizó un proceso de recolección, organización y examinación del discurso online pronunciado por Volodymyr Zelensky el 1º de marzo de 2022 ante el Parlamento Europeo (Morales, 2003). Asimismo, es de tipo cualitativa al describir, interpretar y analizar las estrategias persuasivas aplicadas por Zelensky en su discurso a inicios del conflicto Ucrania-Rusia, con el propósito de comprender y hacer visible una

realidad en el mundo (Denzin y Lincoln, 2005).

En cuanto al alcance, se considera que la investigación es de tipo explicativo, puesto que tiene como fin indagar en las causas y efectos de un evento, en este caso -el discurso de Zelensky-, por lo que se busca estudiar el comportamiento de dichos elementos y estrategias persuasivas en el discurso del presidente ucraniano.

Por ello, la investigación está basada en el análisis de un corpus lingüístico: la transcripción textual del discurso oral de Zelensky del 1º de marzo de 2022, el cual está conformado por 35 enunciados, 690 palabras, y tiene una duración de 7:42 minutos. Este discurso es una transcripción del video publicado por el Parlamento Europeo-Oficina en España en su página oficial de Facebook (2022), del cual se toman los subtítulos en español para el presente trabajo.

Complementariamente, el texto oficial completo del discurso está disponible en el documento oficial del Parlamento Europeo (2022), que proporciona la transcripción verbatim del discurso pronunciado por Zelensky ante la sesión plenaria extraordinaria sobre la agresión rusa contra Ucrania. La transcripción oficial incluye la interpretación del discurso original del ucraniano al inglés y luego al español.

Cabe señalar, que se consideraron no solo las estrategias de persuasión, según Aristóteles y Muñoz, sino también los elementos persuasivos principales en el discurso, según Moya (1999), referidos a la fuente (credibilidad, atractivo, semejanzas con el público y poder ante este), se aplicó un enfoque multifacético para el análisis de los resultados.

En este sentido, la categoría principal a estudiar es la persuasión de la cual se derivan tres: en primer lugar, los elementos clave de discurso persuasivo, según Moya (1999): la fuente, el mensaje, y la audiencia; en segundo lugar, los elementos de la Retórica I de Aristóteles (354 a.C.): ethos, pathos y logos; y, en tercer lugar, las estrategias de persuasión planteadas por Muñoz (2017): explotación de emotividad, simplificación del tema, repetición de ideas, grandes palabras, focalización y desfocalización, contagio psíquico, apelación a posible amenaza, y figuras retóricas (metáfora, anáfora, hipérbole, preguntas retóricas). A partir de ello, se estableció como unidad de análisis se tiene

el discurso completo de Volodymyr Zelensky del 1 de marzo de 2022, el cual se segmentó en enunciados o palabras para su análisis.

Respecto a la técnica de recolección de datos, se utilizó la observación estructurada utilizando una matriz de análisis diseñada para este estudio. Esta matriz permitió registrar, de forma sistemática, cada enunciado del discurso de Zelensky, asignándole un código identificador, transcribiendo el contenido textual, identificando las estrategias persuasivas presentes según los marcos teóricos de Aristóteles y Muñoz

El procedimiento de análisis, inició con la transcripción y traducción al español del discurso proferido por Volodymyr Zelensky ante el Parlamento Europeo el 1º de marzo de 2022, a inicios del conflicto Ucrania-Rusia. Posteriormente, se describieron los elementos clave del discurso, según Moya (1999): el emisor, su credibilidad, su atractivo, su poder y su semejanza con el receptor; el mensaje, si es racional o emotivo, si la conclusión es implícita o explícita, y el orden de las ideas principales; y las características de la audiencia. Seguidamente, se segmentaron y codificaron los enunciados del discurso de la siguiente manera: minuto: segundo de inicio del enunciado-minuto: segundo de cierre del enunciado, en orden de aparición. A continuación, se identificaron los elementos retóricos según Aristóteles y las estrategias persuasivas aplicadas según Muñoz, y se analizaron en la matriz planteada (ver Tabla 2), la cual es una adaptación de la planteada por Díaz (2023). Finalmente, se relacionaron los elementos clave y las estrategias persuasivas aplicadas en el discurso con el fin de analizar el discurso incluyendo todas sus partes.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los resultados obtenidos se describen a continuación. Los subtítulos corresponden, de manera secuencial, a cada uno de los objetivos específicos.

Elementos clave del proceso persuasivo

La fuente

Los elementos básicos, planteados por Moya (1999), para conocer el perfil del emisor son: breve biografía, su credibilidad, su atractivo, su poder según el rol que desempeña y su semejanza con la audiencia, los cuales se desarrollan a continuación.

Biografía. El actual presidente de Ucrania, Volodymyr Zelensky, nació en Kryvyi Rih, Ucrania en 1978. Está casado con Olena Zelenska con quien tiene dos hijos. Es abogado de profesión del Instituto Económico de Kryvyi Rih; sin embargo, no la ejerció formalmente. Se desempeñó como actor y comediante y fue ampliamente conocido por interpretar papeles cómicos en series televisivas. Su rol más destacado fue en la serie del 2015 *Servant of the people* (Servidor del pueblo) en el que interpretó a un profesor de secundaria que llega a ser presidente de Ucrania (CNN Español, 2022). Posteriormente, en el 2019 gana la presidencia de su país como representante del grupo político Servidor del pueblo, con casi tres cuartos de los votos, luego de unos pocos meses en campaña electoral, y se posiciona como el nuevo presidente y futuro líder de la guerra que da inicio tres años después.

Credibilidad. Luego de cinco días de ocupación rusa, el país ucraniano recibió un ataque a la plaza de la libertad en Kharkiv, ciudad frontera con Rusia, y el presidente afirma en su discurso que están luchando por sus derechos, la libertad y la vida de su pueblo; pero también lucha por ser miembro igualitario de Europa. Zelensky agrega que no está siguiendo un guion, cada uno de sus enunciados es una denuncia a las bajas de jóvenes y niños en los ataques, y una solicitud de apoyo de parte de la unión. Asimismo, ha expresado en múltiples ocasiones que su intención no es perjudicar a nadie, sino luchar por su país y su pueblo, y la manera de hacerlo es a través de poderosos discursos, en lo cual demuestra un desempeño adecuado incluso al improvisar, y luchando mano a mano junto a sus conciudadanos. En consecuencia, Zelensky manifiesta en su discurso ante el Parlamento Europeo el desasosiego que le genera el bienestar de su país y su pueblo, y la intención de velar por su seguridad.

Atractivo. Zelensky demuestra ser un hombre dinámico, viril, trabajador y que ha sabido enfrentar cada situación que se le presenta. Siempre vestido de militar, con suéter o franela verde o negro, el mandatario se comunica por videollamada ante el parlamento con un aspecto físico intachable, incluso en medio de un asedio. A diferencia de otros mandatarios siempre vestidos de traje, Zelensky demuestra que está luchando con su pueblo con su

vestuario simbólico. Durante su ponencia, él muestra un lenguaje corporal centrado y enérgico: hace énfasis en sus enunciados más personales con una mano en el pecho, los referentes al público con ambas manos señalando a la cámara, los de énfasis con sutiles movimientos de las manos de arriba a abajo y de cabeza con pequeñas inclinaciones. Además, incluso cuando el discurso fue a través de video en vivo, Zelensky mantuvo la vista hacia la cámara a modo de sustitución del contacto visual requerido en una adecuada ponencia.

Poder. El presidente ucraniano acude ante el parlamento con el objetivo de solicitarles a sus oyentes que lo incluyan como miembro de la Unión Europea (UE), pero también enfatiza que incluirlo sería beneficioso para el grupo. No obstante, Zelensky no se encuentra en una posición de poder ante los parlamentarios, no tiene control sobre las recompensas y castigos que estos puedan recibir, Zelensky solo puede enterarse de la conformidad o disconformidad de los parlamentarios.

Semejanzas con la audiencia. Zelensky se apoya en las semejanzas que comparte con los parlamentarios y los resalta al repetir que los ucranianos también son europeos. Además, comparte con los diputados los rasgos pertinentes a su cargo: ambos deben cumplir ciertos códigos de conducta y normas que permiten velar por la integridad de su rol.

El mensaje

En este apartado se consideraron únicamente los elementos estructurales del discurso de Zelensky: la naturaleza de los argumentos (emocionales y lógicos), la estructura del discurso y la claridad de los argumentos (Moya, 1999).

Naturaleza de los argumentos (emocionales y lógicos). Los argumentos son principalmente emocionales positivos. Primero, agradece la convocatoria a los parlamentarios: “Me alegra mucho lo que he podido ver y oír hoy en esta asamblea...Me hace feliz que hayamos podido unirnos hoy a todos ustedes, a todos los países de la UE.” Segundo, resalta el aspecto positivo ante el resultado de la guerra “Prevaleceremos, sin ninguna duda. Estoy convencido”. o “Nadie conseguirá doblegarnos. Somos fuertes. Somos ucranianos.”, entre otros.

Sin embargo, también hay mensajes emocionales negativos basados en el miedo: temor

a los asesinatos causados por el ataque, "...para algunas personas hoy no es un buen día. Y para otras este es su último día.", a las consecuencias de la invasión, "una tragedia para nuestro estado: un alto precio, demasiado alto. Miles de personas asesinadas, dos revoluciones, una guerra, y cinco días de invasión a gran escala de la Federación Rusa". A la par, el mensaje también presenta argumentos racionales como lo son la mención de días en invasión, el número de niños asesinados en el ataque y la negación del argumento de Putin para atacar: "ayer fueron asesinados 16 niños. El presidente Putin volverá a decir que era una operación militar y que están atacando infraestructura militar".

Estructura del discurso y claridad de los argumentos. Se evidencia una estructura organizada del discurso: introducción que capta la atención y expone el contexto del tema a hablar, desarrollo conciso que manifiesta claramente todas las ideas principales, y la conclusión breve que retoma los puntos más importantes y da cierre a la alocución. Zelensky expone tres puntos claros: denuncia los ataques de la Federación Rusa; corrobora el apoyo, valentía y fuerza del pueblo ucraniano; y solicita la inclusión de Ucrania a la UE. Así, estos tres puntos son expuestos en la introducción del discurso, argumentados con evidencias en el cuerpo, y enfatizados en el desenlace de este. En este sentido, se puede decir que las intenciones del discurso fueron expuestas de forma explícita y reiteradas varias veces como estrategia persuasiva.

El receptor

En esta sección se describió a la audiencia del discurso, el Parlamento Europeo y sus miembros, su organización, sus responsabilidades, sus profesiones y sus agrupaciones políticas.

El discurso fue pronunciado a través de videollamada ante los miembros del Parlamento Europeo. Este foro de debate político está conformado por un presidente y 704 diputados electos que representan a los 27 miembros de la Unión Europea, estos eurodiputados son agrupados según su afinidad política en 7 grupos. Estas personas representan directamente a los ciudadanos europeos, y entre sus responsabilidades están los poderes legislativos, los presupuestarios y el control sobre otros organismos de la Unión Europea

(Parlamento Europeo, s.f.). Además, se ocupa de ámbitos de la política tales como la seguridad y la defensa, los derechos humanos, el comercio internacional y los asuntos constitucionales y examinar las propuestas legislativas.

En este contexto, el discurso del presidente ucraniano estuvo dirigido a la política maltesa Roberta Metsola, quien asumió el liderazgo del parlamento en enero del 2022 y es miembro del grupo del Partido Popular Europeo; y los eurodiputados de los 27 países. Los miembros son mayores de edad, ciudadanos de la Unión Europea, y actualmente más de un tercio son mujeres. A su vez, son profesionales: políticos, periodistas, arquitectos, químicos, abogados, presentadores de tv, actores, modelo y cantante, director de cine y teatro, escritores, educadores, filósofos, empresarios, chef, atletas y trabajadores humanitarios. Asimismo, son representantes de los grupos políticos: Partido Popular Europeo (demócrata-cristiano), Alianza Progresista de Socialistas y Demócratas, Renew Europe Group, los Verdes, Alianza Libre de Europa, Conservadores y Reformistas Europeos, Identidad y Democracia, y la Izquierda en el Parlamento Europeo- GUE/NGL (Parlamento Europeo, s.f.).

En resumen, los tres elementos fundamentales del discurso poseen características suasorias. Se percibió la credibilidad de Zelensky relacionada con su biografía, sus intenciones y argumentos; también se notaron los elementos del físico, vestimenta y lenguaje corporal que favorecieron su atractivo ante el público; y se apreciaron las semejanzas que presenta en relación con su audiencia. Además, el discurso cuenta con una estructura organizada en la que se mostraron claramente las ideas principales repetidamente. Adicionalmente, se describió una vasta audiencia, con múltiples características sociales, inclinaciones políticas y profesiones, lo que compone un abanico de perfiles cognitivos a los cuales se debió adaptar la alocución.

Estrategias persuasivas aplicadas

Las estrategias persuasivas empleadas por Zelensky en su discurso, según Aristóteles (354 a.C.) y Muñoz (2017), se describieron a partir de la información que se obtuvo al relacionar los datos de la matriz de análisis. Este cruce de información permitió evidenciar que dichas estrategias fueron aplicadas en conjunto, ya que se complementan

entre sí.

En la Tabla 1, se muestra la relación que existe entre ambos tipos de estrategias. Allí se evidencia que Zelensky basó la credibilidad (ethos) de su discurso utilizando grandes palabras, la hipérbole y la focalización; igualmente, apeló a las emociones (pathos) empleando también grandes palabras, la

explotación de la emotividad, repetición de ideas, el contagio psíquico y la desfocalización; de igual forma, recurrió a la lógica (logos) a través de la apelación a posibles amenazas de alguien externo y la repetición de ideas. Por tanto, el orador trató de resaltar su mensaje e incitar un cambio de ideas en los interlocutores.

Tabla 1. Estrategias persuasivas presentes en el discurso de Volodymyr Zelensky ante el Parlamento Europeo según Aristóteles y Muñoz

Estrategias persuasivas según Aristóteles	Estrategias persuasivas según Muñoz
Ethos	Grandes palabras, Hipérbole, Focalización
Pathos	Grandes palabras, Explotación de la emotividad, Repetición de ideas, Contagio psíquico, Desfocalización
Logos	Apelación a posibles amenazas, Repetición de ideas

Relación entre los elementos y estrategias persuasivas del discurso

En un discurso persuasivo el orador, debe seducir a la audiencia, valiéndose de su credibilidad y moralidad para crear concordancia con sus argumentos. En ese sentido, Zelensky aplicó ethos en varios aspectos de su presentación que armonizan con su biografía e imagen. Él habla en todo momento como un miembro más del ejército que lucha en contra de la invasión, menciona la fortaleza de su pueblo y la virtud que los representa “luchamos por nuestros derechos, por nuestras libertades, por nuestras vidas”. Además, refuerza su credibilidad recurriendo a sus intenciones: él desea que sus hijos y todos los niños de su pueblo sobrevivan - “Queremos ver a nuestros hijos...vivos” -. También, el excomediante y presentador de TV demuestra sus habilidades como orador y las remarca sutilmente al mencionar “Sepan... que no estoy leyendo... este discurso”, afianzando así sus fortalezas incluso en tiempos de crisis y sin guion.

Asimismo, se puede apreciar el uso de las estrategias de Muñoz (2017), relacionadas al orador y ethos: primero, la focalización tanto egocéntrica como social y colectiva: Zelensky hace referencia a sí mismo y sus habilidades (YO estoy convencido, YO no puedo, YO no sé), subestimando sus propias habilidades al momento de pronunciar su

discurso y estando bajo tanta presión geopolítica; sin embargo, enaltece a su pueblo, incluyéndose a sí mismo (NOSOTROS somos fuertes, NOSOTROS estamos luchando), resaltando sus cualidades éticas y morales; segundo, emplea grandes palabras como herramienta para expresar sus motivaciones: nuestra lucha por la libertad, los valores y nuestras vidas; tercero, la fuente enfatiza su atributos e incentivos aplicando la hipérbole: “estamos entregando a nuestros ciudadanos más fuertes”. De este modo, el orador proyecta los rasgos persuasivos del autor y demuestra su credibilidad atada a sus intenciones honestas.

Por su lado, el orador debe crear un entorno emocional adecuado para conectar y conmover a la audiencia, aplicando pathos, la estrategia con mayor incidencia en el discurso. Zelensky pronunció su discurso ante los parlamentarios europeos de distintas edades, sexos, profesiones, religiones y tendencias políticas, por lo que las características cognitivas varían ampliamente entre unos y otros. En consecuencia, el orador debió adaptar sus estrategias retóricas para lograr convencer al auditorio con sus ideas. Con este fin, la repetición de premisas con intensa carga emocional busca que cada parlamentario se sienta involucrado y asocie ideas como libertad y derechos con Zelensky y Ucrania.

Igualmente, con el propósito de generar empatía en la audiencia y convencerla de aliarse con la causa del orador, Zelensky se valió de múltiples estrategias relacionadas a pathos. Primero está la explotación de emotividad para crear identidad nacional y enaltecer a sus conciudadanos “estamos entregando a nuestra mejor gente, a los más fuertes, a los más valiosos. Los ucranianos son increíbles.” y “prevaleceremos... Estoy convencido”. Con ello, busca persuadir a la audiencia de que los ucranianos son luchadores y valiosos, y así sensibilizar sus muertes: “hoy entregamos nuestras vidas por valores, derechos, libertad”, “y ahora luchamos por sobrevivir”. También apeló al contagio psíquico para involucrar profundamente a sus oyentes y crear una visión grupal positiva: “demuestren que están con nosotros”, enfatizando el poder de la unión para vencer a las tinieblas y construir una identidad europea que incluya a Ucrania. En este marco, Zelensky afirma que la UE los elige porque su país los hará más fuertes, y que los ucranianos han demostrado ser exactamente como los miembros de la UE: luchan y desean igualdad como la suya.

En segundo lugar, Zelensky se apoya en la repetición constante de grandes palabras con significados inmutables para generar un cambio de mentalidad en el público y que asocien a Ucrania con estas ideas. Conceptos como valores, libertad, vida vs. muerte y derechos son mencionados múltiples veces por el presidente ucraniano, agregando juicios de valor similares en cada ocasión. De esta forma, busca generar un impacto en cada uno de los oyentes, adaptando la información para que se relacionen estas palabras y premisas con él y con su pueblo. Es decir, cada miembro del parlamento debe entender que los ucranianos están luchando por los mismos derechos, valores, libertad y vida que goza la UE. Asimismo, se apoyó en figuras retóricas como la anáfora, para resaltar el significado de las grandes palabras y reforzar lo que se pretende comunicar.

Por último, para que el discurso sea efectivamente convincente, el orador debe encontrar argumentos lógicos, racionales y contundentes (logos) para sustentar el mensaje y que sean aceptados por el público. En ese sentido, Zelensky pronunció un discurso emocional con argumentos sólidos, los cuales repite en la introducción, cuerpo y conclusión de distintas formas con el fin de

generar una asociación entre estos argumentos y el orador, y adaptarlos de forma que persuadan a cada individuo de la audiencia. Si bien el presidente ucraniano se valió mayormente del uso de pathos, sus argumentos no carecen de lógica, ya que los sustentó con información verificable. Por ejemplo, describe la ciudad que fue bombardeada como “la ciudad con más universidades del país” y la plaza de la libertad como “la plaza más grande de Europa”; ambas son afirmaciones comprobables que refuerzan las ideas emotivas.

Aunado a esto, Zelensky se valió de estrategias más específicas para afianzar el uso de logos en su mensaje. En primer lugar, apeló a una posible amenaza, directamente denunció el ataque a su territorio con misiles y la muerte de dieciséis niños mencionando directamente al enemigo: Putin y la Federación Rusa. En segundo lugar, simplifica temas relacionados al ataque mencionando exclusivamente los aspectos más relevantes y que se adaptan a su postura: “Miles de personas muertas, dos revoluciones, una guerra, y cinco días de invasión a gran escala por la Federación Rusa”. De esta forma, enfoca a los oyentes en la denuncia de los ataques y polariza la información: lo que es bueno (los ucranianos luchando por su libertad) y lo que es malo (la Federación rusa matando niños). A su vez, Zelensky reafirma su mensaje por medio de la repetición de ideas, agregando distintos juicios de valor que le ayuden a fijar la información de forma efectiva (ataques a Ucrania e muertes valiosas); y las preguntas retóricas que tienen su respuesta implícita, pero son utilizadas para hacer énfasis e involucrar al público. En conjunto, con el uso de estas estrategias Zelensky pretende afianzar su eslogan de cierre “¡Gloria Ucrania!” relacionándolo con su lucha, sus denuncias y solicitud de adhesión.

En definitiva, se observó una estrecha relación entre las estrategias aplicadas y los elementos fundamentales del discurso. Principalmente, se apreció el nexo entre la fuente y ethos, el mensaje y logos, y la audiencia y pathos. De igual forma, se evidenció la aplicación de las estrategias de Muñoz (2017) como herramientas para conmovir a la audiencia y convencerla de asumir una postura a favor de las solicitudes del ucraniano. Lo anterior permite resaltar, que el análisis del discurso ha logrado que se transformen las ideas de la retórica clásica para adaptarlas a los contextos de la

comunicación moderna, tal como lo planteó Muñoz.

DISCUSIÓN

El presente estudio se enmarca dentro de los enfoques contemporáneos del análisis del discurso político, particularmente en la intersección entre la retórica clásica y las estrategias persuasivas modernas. En este sentido, los hallazgos se discuten a la luz de la literatura especializada y se contextualizan en el marco geopolítico específico del conflicto Ucrania-Rusia.

Los resultados evidencian que las estrategias persuasivas aplicadas por Zelensky demostraron efectividad en múltiples dimensiones. En primer lugar, la combinación equilibrada entre elementos emocionales (pathos) y racionales (logos) permitió crear una narrativa coherente que resonó con una audiencia multicultural y multidisciplinaria. Esta articulación responde directamente a lo planteado por Aristóteles en su *Retórica I*, donde la persuasión se construye sobre el carácter del orador (ethos), la emoción del oyente (pathos) y la lógica del mensaje (logos). Zelensky logra activar estos tres elementos de forma simultánea, lo que refuerza la vigencia del modelo clásico en contextos políticos contemporáneos.

La predominancia de argumentos emotivos, particularmente el uso de “grandes palabras” como libertad, valores y derechos, generó una respuesta empática inmediata. Esta estrategia se vincula con lo planteado por Muñoz (2017), quien clasifica la explotación de la emotividad, la repetición de ideas y el contagio psíquico como mecanismos discursivos para movilizar audiencias. En el discurso analizado, estas estrategias no solo están presentes, sino que se combinan con elementos racionales verificables, como la mención específica de 16 niños asesinados y la duración de cinco días de invasión, lo que refuerza la credibilidad factual del mensaje.

La aplicación simultánea de ethos, pathos y logos demostró ser particularmente efectiva. La credibilidad personal de Zelensky (ethos) se fortaleció a través de la focalización egocéntrica y social, donde el presidente se posicionó tanto como líder político como miembro del pueblo ucraniano. Esta dualidad le permitió establecer conexiones emocionales auténticas con la audiencia, quienes percibieron su sinceridad y vulnerabilidad ante una situación de crisis.

La credibilidad personal de Zelensky (ethos) se fortaleció a través de la focalización egocéntrica y social, donde el presidente se posicionó tanto como líder político como miembro del pueblo ucraniano. Esta dualidad coincide con lo señalado por Moya (1999), quien destaca que la fuente persuasiva debe generar semejanza con el receptor, proyectar poder simbólico y mantener coherencia entre el mensaje y la imagen del emisor. Zelensky, al presentarse vestido como soldado y hablar desde el terreno de conflicto, refuerza su autenticidad y compromiso, elementos que Moya considera esenciales para la eficacia persuasiva.

En comparación con otros discursos políticos en contextos de guerra, tres elementos sobresalen en el análisis como claves para la efectividad persuasiva del discurso: Primero, la explotación de la emotividad para crear identidad nacional y europea conjunta. Zelensky logró posicionar a Ucrania como parte integral de Europa, utilizando estrategias de contagio psíquico para involucrar a los parlamentarios como participantes activos en la lucha. Esta estrategia fue particularmente efectiva considerando que los eurodiputados representan múltiples nacionalidades y afiliaciones políticas. Segundo, la repetición estratégica de conceptos clave.

Segundo, la repetición estratégica de conceptos clave. La frecuencia de términos como “valores”, “libertad”, “derechos” y “vida” creó un marco conceptual sólido que facilitó la asociación cognitiva entre estos conceptos y la causa ucraniana. Esta técnica de repetición, combinada con la simplificación del tema, permitió que el mensaje trascendiera las barreras culturales y lingüísticas presentes en el Parlamento Europeo.

Tercero, la apelación a amenazas externas. Al mencionar directamente a Putin y la Federación Rusa, Zelensky aplicó una estrategia clásica de “enemigo común” que históricamente ha sido efectiva para unir grupos diversos. Esta estrategia fue particularmente relevante en el contexto europeo, donde los valores democráticos y la soberanía nacional son compartidos por la mayoría de los miembros del Parlamento.

A diferencia de líderes que han recurrido a discursos nacionalistas excluyentes, Zelensky empleó una narrativa inclusiva que posicionó a Ucrania como parte legítima de la familia europea.

Esta adaptación estratégica fue crucial considerando la complejidad geopolítica de la UE. Los eurodiputados representan intereses nacionales diversos, opiniones políticas variadas y respuestas históricas diferentes antes conflictos similares. La estrategia de crear una “identidad europea” compartida, donde los ucranianos son “exactamente como los miembros de la UE”, demuestra una comprensión sofisticada de la dinámica política europea.

Además, el uso de datos verificables y la negación directa de los argumentos putinianos (como describir el ataque como “operación militar” cuando en realidad golpea infraestructura civil) ilustra cómo las estrategias persuasivas políticas modernas requieren fundamentos fácticos para mantener credibilidad ante audiencias educadas y diversas.

Los hallazgos sugieren tres aplicaciones prácticas para líderes políticos que enfrentan crisis:

Adaptación cultural: Los líderes deben ajustar sus estrategias persuasivas a las características específicas de su audiencia, considerando diversidad cultural, política y profesional. En el caso de Zelensky, la adaptación a 27 nacionalidades diferentes demostró la importancia de encontrar elementos comunes transculturales.

Equilibrio emocional-lógico: El éxito persuasivo requiere un balance cuidadoso entre argumentos emocionales y lógicos. La predominancia de elementos emotivos sin respaldo factual puede generar escepticismo, mientras que argumentos puramente racionales pueden carecer del impacto emocional necesario para motivar acción.

Credibilidad personal: La consistencia entre el mensaje verbal y las acciones no verbales es fundamental. Zelensky mantuvo credibilidad al demostrarse físicamente comprometido con la lucha de su pueblo, a diferencia de otros líderes que pronuncian discursos desde oficinas cómodas.

El presente estudio presenta alcances significativos en términos de metodología y aplicabilidad. La estructura documental permitió un análisis sistemático y reproducible de las estrategias persuasivas, facilitando la comparación con otros casos similares. La combinación de marcos teóricos clásicos (Aristóteles) y contemporáneos (Muñoz) proporcionó una perspectiva integral que captura

tanto los elementos atemporales como los adaptativos de la persuasión política.

Sin embargo, el enfoque documental también presenta limitaciones importantes. La ausencia de análisis de recepción directa impide conocer la efectividad real del discurso en términos de cambios de actitud o comportamiento de los eurodiputados. Además, el análisis se basó en la transcripción textual del discurso, perdiendo elementos paralingüísticos que podrían haber influido en la persuasión, como entonación, pausas estratégicas o cambios en el tono de voz.

Adicionalmente, la investigación se limitó a un solo discurso, lo que impide generalizar las conclusiones a otros contextos o períodos temporales. El enfoque documental no permite acceder a la perspectiva de los receptores, limitando la comprensión de la efectividad real de las estrategias persuasivas.

Futuras investigaciones deberían explorar el análisis comparativo de múltiples discursos de Zelensky, la recepción específica en diferentes grupos parlamentarios, y la efectividad real de las estrategias persuasivas medida a través de acciones posteriores de los eurodiputados. También sería valioso examinar la evolución de las estrategias persuasivas a lo largo del conflicto para identificar adaptaciones y refinamientos en tiempo real.

Finalmente, la limitación en la comparación con literatura internacional se evidencia en la necesidad de desarrollar marcos teóricos más robustos que permitan situar los hallazgos dentro de contextos globales más amplios. Futuros estudios podrían beneficiarse de análisis comparativos con discursos de líderes en crisis similares, tanto en Europa como en otras regiones.

CONCLUSIONES

El análisis del discurso de Volodymyr Zelensky ante el Parlamento Europeo del 1 de marzo de 2022 revela la efectividad de las estrategias persuasivas clásicas adaptadas al contexto geopolítico contemporáneo. Este estudio logró demostrar la interconexión entre los elementos del proceso persuasivo y las estrategias retóricas aristotélicas.

La presente investigación identificó los elementos clave del proceso persuasivo. La fuente del discurso (Zelensky) demostró una credibilidad reforzada por su biografía como comediante que se transformó en líder durante la crisis, su atractivo

físico y simbólico al vestirse como soldado, y las semejanzas establecidas con los parlamentarios europeos al enfatizar la identidad común europea. El mensaje presentó una estructura coherente con predominio de argumentos emotivos equilibrados con elementos racionales verificables, mientras que el receptor, representado por los 704 eurodiputados de diversas nacionalidades, profesiones y afiliaciones políticas, constituyó una audiencia compleja que requirió adaptación estratégica.

Asimismo, se logró la identificación sistemática de las estrategias persuasivas aplicadas. Las estrategias de Aristóteles (ethos, pathos, logos) se manifestaron distintamente: ethos a través de la focalización y auto-presentación como líder comprometido; pathos mediante la explotación de emotividad, repetición de grandes palabras y contagio psíquico; y logos por medio de la apelación a amenazas externas y argumentos factuales. Las estrategias de Muñoz (2017) se integraron armoniosamente con el marco aristotélico, creando un sistema persuasivo coherente y efectivo.

En relación con, la sinergia entre elementos persuasivos y estrategias retóricas fue evidente. La fuente se correspondió directamente con ethos, el mensaje con logos, y la audiencia con pathos, aunque todas las estrategias trabajaron en conjunto para reforzar el impacto persuasivo global. Esta integración demuestra la vigencia de los principios retóricos clásicos y su aplicabilidad en contextos políticos modernos.

La efectividad del discurso se sustenta en tres elementos fundamentales. Primero, la adaptación cultural específica al contexto europeo permitió posicionar a Ucrania como parte integral de la familia europea, evitando estrategias nacionalistas excluyentes que podrían haber generado resistencia. Segundo, el equilibrio cuidadoso entre argumentos emocionales y racionales proporcionó tanto impacto empático como credibilidad factual, satisfaciendo las necesidades diversas de una audiencia multicultural. Tercero, la consistencia entre mensaje verbal y acciones no verbales, evidenciada en la presentación física del presidente desde un contexto de guerra real, generó autenticidad y confianza.

Para el campo del análisis del discurso político, esta investigación contribuye al cuerpo de conocimiento sobre la efectividad de estrategias persuasivas en contextos de crisis geopolítica. Los

resultados confirman la validez de marcos teóricos clásicos cuando se adaptan a condiciones contemporáneas, y proporcionan evidencia empírica sobre la interacción entre retórica clásica y estrategias persuasivas modernas.

Además, el contexto geopolítico del conflicto Ucrania-Rusia proporciona un caso paradigmático para el estudio de la comunicación política internacional en crisis. Los hallazgos sugieren que las narrativas inclusivas, respaldadas por evidencia factual y dirigidas a audiencias multiculturales, pueden ser más efectivas que enfoques polarizadores o meramente emotivos.

Las implicaciones para futuras investigaciones son significativas. Se recomienda explorar la evolución temporal de las estrategias persuasivas a lo largo del conflicto, realizar análisis comparativos con discursos de otros líderes en crisis similares, y examinar la efectividad real medida a través de indicadores de respuesta política posterior. La metodología documental empleada demostró utilidad para el análisis sistemático, aunque futuros estudios podrían beneficiarse de la incorporación de análisis de recepción y elementos paralingüísticos.

Respecto a las limitaciones, el estudio se centró en un solo discurso, lo que impide generalizar las conclusiones a otros contextos o períodos temporales. La ausencia de análisis de recepción directa representa otra limitación que futuras investigaciones podrían abordar mediante métodos cuantitativos y cualitativos adicionales.

Finalmente, futuras líneas de investigación deberían explorar la replicabilidad de estos hallazgos en otros contextos de crisis geopolítica, el análisis de la recepción específica en diferentes audiencias parlamentarias, y el desarrollo de marcos teóricos más comprehensivos que integren elementos culturales y contextuales específicos. La efectividad de las estrategias identificadas sugiere oportunidades para el desarrollo de herramientas de análisis predictivo sobre la efectividad persuasiva de discursos políticos en crisis.

REFERENCIAS

- Albaladejo, M. T. (2005). *Retórica, comunicación, interdiscursividad*. Universidad de la Rioja. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1983835>
- Aristóteles. (354 a.C.). *Retórica I*. [Reimpreso en Hernández, J., García, M., Morales, I., y Coca,

- F. (2002). Política y oratoria: el lenguaje de los políticos: actas del II seminario Emilio Castelar, Cádiz, diciembre 2001. Servicios de publicaciones Universidad de Cádiz].
- Brown, P. (1978). Politeness strategies and face-work: The interaction among universal, personality and situational demands. En *The ethnography of communication* (pp. 217-238). <https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=1411372>
- Brown, P., y Levinson, S. C. (1978). Universals in language usage: Politeness phenomena. En *Questions and politeness: Strategies in social interaction* (pp. 56-311). Cambridge University Press. https://www.academia.edu/26395652/Politeness_Some_universals_in_language_usage
- CNN Español. (24 de marzo de 2022). Quién es Volodymyr Zelensky, la estrella de televisión que se convirtió en presidente de Ucrania. <https://cnnespanol.cnn.com/2022/03/24/quien-es-volodymyr-zelensky-ucrania-orix/>
- Denzin, N., y Lincoln, Y. (Eds.). (2005). *El manual SAGE de investigación cualitativa* (3ª ed.). Publicaciones Sage.
- Díaz, W. (2023). Estrategias de (des)cortesía: un análisis socio-pragmático aplicado al discurso político-diplomático de Vladimir Putin previo al conflicto Rusia-Ucrania. [Tesis de grado, Universidad Metropolitana]. Repositorio Institucional UNIMET.
- Fuentes, C., y Alcaide, E. (2007). *La argumentación lingüística y sus medios de expresión* (Vol. 95). Arco Libros. <https://doi.org/10.5944/ES.2.2007.1310>
- Hernández, J. García, M. Morales, I. Coca, F. (2002). Política y oratoria: el lenguaje de los políticos: actas del II seminario Emilio Castelar, Cádiz, diciembre 2001. Servicios de publicaciones Universidad de Cádiz. <https://bit.ly/3uIWQsR>
- Matsuoka, M., y Matsuoka, R. (2022). Cultivation of solidarity and soft power: Ukrainian President Zelensky's 2022 speech to Japan. *East European Journal of Psycholinguistics*, 9(2), 45-62. <https://doi.org/10.29038/ejop.2022.v9n2.matsuoka>
- Meersohn, C. (2005). Introducción a Teun Van Dijk: Análisis de Discurso. Cinta De Moebio.
- Revista de Epistemología de Ciencias Sociales, (24), 166-184. <https://doi.org/10.4067/S0717-554X2005000200010>
- Mills, S. (2004). *Discourse: Introduction* (Segunda edición). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203496196>
- Morales, O. (2003). *Fundamentos de la investigación documental y la monografía. Manual para la elaboración y presentación de la monografía*. Universidad de Los Andes.
- Moya, M. (1999). Persuasión y cambio de actitudes. *Psicología social*, 153-170. http://paginaspersonales.unam.mx/app/webroot/files/1594/M_Moya_Persuasion_y_cambio_de_actitudes.pdf
- Mulvey, S. (2022). Volodymyr Zelensky, el presidente poco convencional que se enfrenta a Putin. *BBC News Mundo* (8 de marzo de 2022). <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-60669004>
- Muñoz, R. (2017). *La persuasión como estrategia discursiva. Técnicas pragmático-suasorias en mítines de mujeres políticas*. [Tesis doctoral, Universidad de La Rioja]. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=155056>
- Organización de Naciones Unidas (ONU). (2015). *Informe sobre los Objetivos de Desarrollo Sostenible* 2025. <https://unstats.un.org/sdgs/report/2025/>
- Padrón, P. (2012). *Manual del orador para persuadir y disipar el miedo* (3ª ed.). Coliseo. <https://es.scribd.com/document/382466408/Manual-Del-Orador-Paciano-Padron>
- Parlamento Europeo. (s.f.). *Sobre el Parlamento*. <https://www.europarl.europa.eu/portal/es>
- Parlamento Europeo. (2022). *Speeches by Ukraine's President to the European Parliament and to the Verkhovna Rada*. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/729354/EPRS_BRI\(2022\)729354_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/729354/EPRS_BRI(2022)729354_EN.pdf)
- Parlamento Europeo - Oficina en España. (4 de marzo de 2022). *Demuestren que están con nosotros. Demuestren que no nos dejarán de lado. Demuestren que son de verdad europeos* [Video]. Facebook. <https://www.facebook.com/watch/?v=760769308226080>

- Pedrazzini, A., Cornaglia, P., Scheuer, N., y De la Cruz, M. (2012). Variabilidad léxica y estrategias de persuasión en el discurso oral y público de la presidenta Cristina Fernández de Kirchner en su primer mandato (2007-2011). *Discurso & Sociedad*, 6(4), 635-658. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3976479>
- Pujante, D. (1998). El discurso político como discurso retórico: estado de la cuestión. Biblioteca virtual Miguel de Cervantes. https://www.cervantesvirtual.com/obravisor/el-discurso-politico-como-discurso-retorico-estado-de-lacuestion/html/d5d5c331-4944-44d8-b789-98bf05049eb2_2.html
- Quintero, M., Curiel, J., y Antonovica, A. (2020). La comunicación persuasiva en política como elemento fundamental en el éxito de nuevas formaciones políticas en España: emisor, mensaje y contexto. Caso Podemos y Ciudadanos. *Estudios sobre el Mensaje Periodístico*, 26(2), 1457-1475. <https://doi.org/10.5209/esmp.67820>
- Real Academia Española. (s.f.). Convencer. En *Diccionario de la lengua española*. Recuperado el 01 de octubre de 2023, de <https://dle.rae.es/convencer>
- Stanford Encyclopedia of Philosophy. (2023). Aristotle's Rhetoric. <https://plato.stanford.edu/entries/aristotle-rhetoric/>
- Torres, J. (2016). El discurso persuasivo como estrategia para combatir la desconfianza política. Campaña de Rodolfo Hernández a la alcaldía de Bucaramanga (Colombia, 2015). *Discurso & Sociedad*, 10(3), 467-492. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7370351>
- van Dijk, T., y Rodrigo, I. (1999). Análisis del discurso social y político. https://digitalrepository.unm.edu/abya_yala/415/