



DE GRUYTER
OPEN



LEGE ARTIS

Language yesterday, today, tomorrow

Vol. I. No 2 2016

SPEAKING TO THE GLOBAL AUDIENCE: A CASE STUDY INTO THE MESSAGE TRANSFORMATION

Yaroslava Fedoriv

Bibliographic description:

Fedoriv, Ya. Speaking to the global audience: a case study into the message transformation // *Lege artis. Language yesterday, today, tomorrow. The Journal of University of SS Cyril and Methodius in Trnava.* Warsaw: De Gruyter Open, 2016, vol. I (2), December 2016. p. 1-36. DOI: [10.1515/lart-2016-0009](https://doi.org/10.1515/lart-2016-0009) ISSN 2453-8035

Full version of the text can be downloaded from our official web site:

<http://www.degruyter.com/view/j/lart> or using DOI.

Résumé in English

This paper presents a pragma-rhetorical analysis of persuasive discourse performed by applying the information theory, modelling the process of communication, and employing the classical notions of *ethos*, *pathos*, and *logos* in order to examine the persuasive potential of *The inconvenient truth* movie (2006) and study its impact on a non-native audience. Considering different contexts and different modi of communication (the movie, the book of the same name, the Nobel lecture) for the same rhetorical message, and employing empirical study as a method of obtaining the research data, this contribution focuses on the factors that affect the communication process in a heterogeneous cultural, linguistic, and attitudinal environment, with the research objective to foreshow the meta-linguistic strategies which could serve as global rhetorical maxims or universals. The study has revealed and tested the pragmatic potential of using the technique of induced perception of the message by the audience. This technique is based on the phenomenon of foregrounding certain information, with the implied inferences, which the audience

would be likely to make. A case study of Albert Gore's public appeal in his "The inconvenient truth" from the angle of pragmatic potential of the mode of communication (the movie, the book, the live lecture) has shown that the preferential choice among the fundamental aspects of rhetorical proof (correspondingly: *pathos*, *logos*, *ethos*) positively correlates with the primary communication channel. The performed analysis testifies to the fact that communication dissonance originates from different cultural perceptions and interpretations of a proper way to communicate intentions, develop relations, and apply rhetorical strategies. It has also been proven by the survey analysis that in order to succeed, the rhetor should take into account the contextual and cultural diversity when addressing the message to the global audience.

Key words: information theory, communication model, rhetorical appeals, induced perception, cross-cultural context, communication dissonance.

Résumé in German

In diesem Artikel wird eine pragmatisch-rhetorische Analyse der argumentativen Rede durch Anwendung der Informationstheorie, Modellierung des Kommunikationsprozesses und durch Gebrauch der klassischen Begriffe *ethos*, *pathos* und *logos* durchgeführt. Das Ziel dieser Analyse ist die Erforschung des persuasiven Potentials des Films "Eine unbequeme Wahrheit" (2006) und die Erkundung seiner Wirkung auf ein anderssprachiges Publikum. Unter Beachtung verschiedener Kontexte und diverser Kommunikationsmodi zu demselben Inhalt (Film, gleichnamiges Buch, Nobel-Vortrag) und unter Anwendung der empirischen Analyse als Methode zur Gewinnung der experimentellen Angaben liegt der Fokus dieser Forschung auf den Faktoren, die den Kommunikationsprozess in einer sprachlich und kulturell heterogenen Umwelt beeinflussen, mit dem Ziel metalinguistische Strategien herauszufinden, die als Globalprinzipien oder Universalien der rhetorischen Kommunikation dienen könnten. Während der Forschung wurde das pragmatische Potential der induzierten Wahrnehmung einer

Nachricht vom Publikum ausprobiert. Diese Technik basiert auf dem Phänomen, bestimmte Information zu präsentieren, welche eine hohe Wahrscheinlichkeit "vorprogrammierter" Schlussfolgerungen beinhaltet, die das Publikum ziehen sollte. Die Untersuchung des Vortrages von Al Gore in "Eine unbequeme Wahrheit" zeigte, in Bezug auf das pragmatische Potential des Kommunikationsmodus (Film, Buch, Live-Vortrag), dass die vorwiegende Wahl der rhetorischen Argumentation (entsprechend: *pathos*, *logos*, *ethos*) mit dem Primärkanal der Informationsverbreitung positiv korreliert. Die ausgeführte Untersuchung zeigt, dass die kommunikative Dissonanz aufgrund unterschiedlicher kultureller Vorstellungen und Interpretationen entsteht, und zwar im Hinblick darauf, was als richtiger Ausdruck der Absichten, der Entwicklung der Beziehungen und Anwendung der rhetorischen Strategien gilt. Durch die Umfrageergebnisse wurde außerdem belegt, dass der Erfolg eines Redners vor dem globalen Publikum nur unter Berücksichtigung der Vielfalt von Kontexten und Kulturen erreicht werden kann.

Stichwörter: Informationstheorie, Kommunikationsmodell, rhetorische Verfahren, induzierte Wahrnehmung, kulturübergreifender Kontext, kommunikative Dissonanz.

Résumé in French

Cet article présente une analyse pragma-rhétorique du discours persuasif effectuée en appliquant la théorie de l'information, en modélisant le processus de communication et en employant les notions classiques d'*ethos*, de *pathos* et de *logos* afin d'examiner le potentiel persuasif du film "La vérité gênante" (2006) et d'étudier son impact sur le public non indigène. Considérant les contextes et modes différents de communication (le film, le livre du même nom, la conférence Nobel) pour le même message rhétorique et utilisant l'analyse empirique comme méthode d'obtention des données de recherche, cette contribution se concentre sur les facteurs qui affectent le processus de la communication dans un environnement culturel,

linguistique et d'attitude hétérogène, l'objectif de la recherche étant de présenter les stratégies méta-linguistiques qui pourraient servir de maximes ou d'universaux rhétoriques globaux. L'étude a révélé et testé le potentiel pragmatique de l'utilisation de la technique de perception induite du message par le public. La technique reposant sur le phénomène de mise en avant de certaines informations, avec les inférences implicites que le public serait susceptible de faire. Une étude de cas de l'appel public d'Albert Gore dans son "La vérité gênant" sous l'angle du potentiel pragmatique du mode de communication (le film, le livre, la conférence en direct) a montré que le choix préférentiel parmi les aspects fondamentaux de la preuve rhétorique (correspondant: pathos, logos, ethos) se corrèle positivement avec le canal de communication primaire. L'analyse réalisée témoigne du fait que la dissonance de la communication provient des perceptions et des interprétations culturelles différentes d'une manière appropriée de communiquer des intentions, de développer des relations et d'appliquer des stratégies rhétoriques. Sur la base de l'analyse d'enquête on a également prouvé que, pour réussir, le rhéteur devrait tenir compte de la diversité contextuelle et culturelle en cas d'adressant le message à l'audience globale.


Mots-clés: théorie de l'information, modèle de communication, appels rhétoriques, perception induite, contexte interculturel, dissonance de la communication.

Résumé in Russian

Эта статья представляет собой прагма-риторический анализ аргументационной речи путём определения и применения теории информации, моделирования процесса коммуникации, а также с использованием классических понятий *этнос*, *пафос* и *логос* с целью исследовать убеждающий потенциал фильма "Неудобная правда" (2006) и проанализировать его влияние на иноязычную аудиторию. Принимая во внимание различные контексты и различные модусы коммуникации для одного и того же риторического сообщения, а также используя эмпирический

анализ как метод получения экспериментальных данных, это исследование сосредоточено на факторах, влияющих на процесс коммуникации в гетерогенной среде по культуре, языку и установкам, с целью начертить металингвистические стратегии, которые могли бы послужить в качестве глобальных риторических максим или универсалий. В ходе исследования был выявлен и апробирован прагматический потенциал использования техники индуцированного восприятия сообщения аудиторией, основанный на явлении выдвигания определённой информации на первый план, с высокой вероятностью предполагаемых умозаключений, которые воспримет аудитория. Тематическое исследование публичного обращения Альберта Гора с точки зрения прагматического потенциала способа общения (книга, кино, живое взаимодействие) показало, что преимущественный выбор основных инструментов риторического доказательства (*логос, этос, пафос*) положительно коррелирует с первичным каналом коммуникации. Проведенный анализ свидетельствует о том, что коммуникативный диссонанс восходит к различным культурным представлениям и интерпретациям того, что считать надлежащим выражением намерений, развитием отношений и применением риторических стратегий. Кроме того, было доказано с помощью анализа результатов опроса, что для того, чтобы добиться успеха, ритор должен учитывать контекстное и культурное разнообразие, адресуя своё сообщение глобальной аудитории.

Ключевые слова: теория информации, коммуникативная модель, риторические приёмы, индуцированное восприятие, межкультурный контекст, коммуникативный диссонанс.

<p>Contact data: Yaroslava Fedoriv, CSc., (Philology), Associate Professor, English Language Department, National University of "Kyiv- Mohyla Academy", 2, Hryhoriya Skovorody St., Kyiv, 04655, Ukraine. e-mail: yar.fed@gmail.com</p>	 A portrait photograph of Yaroslava Fedoriv, a woman with short, curly brown hair, wearing a white high-collared blouse under a dark vest. She is looking directly at the camera with a neutral expression against a dark background.	<p>Field of interest: Rhetoric, public communication, discourse studies, phonology, phonosemantics, cognitive phonetics.</p>
---	---	---

Article was received by the editorial board 3.01.17;

Reviewed 8.01.17. and 9.01.17.

Similarity Index 10%.