

Die oorredende invloed van sleng en bron-ontvanger-ooreenkomste in MIV/vigs-materiaal

Elvis Saal

HIV/AIDS messages are often aimed at young, sexually active people. loveLife is the largest effort ever launched in South Africa to positively influence adolescent sexual behaviour. loveLife has as its aim the reduction of teenage pregnancy and HIV/AIDS and other sexually transmitted diseases. loveLife material directed at the youth (12 - 17) uses a language form that can be described as teenager slang. Although slang is used quite regularly in loveLife's booklets and special editions in newspapers (like Scamtoprint and thethaNathi) there have not been any published studies on the persuasive impact of slang. This article reports on a pilot study conducted among (Afrikaans speaking) grade 10 learners at Steynville High School. Two brochures were tested: a loveLife brochure written in slang, and another brochure written in standard English. The two brochures were tested in terms of their effect on the source's attractiveness and credibility and whether slang can be seen as an age marker. The findings of the study indicated that there are several problems with the measuring instrument and that the receiver's level of involvement with the issue at hand needs to be clearly manipulated, because high involvement minimises the effect of source similarity. Further research is thus needed to modify and fine tune the measuring instrument.

1. Inleiding

MIV/vigs-boodskappe word gewoonlik gerig op jong, seksueel aktiewe persone. Die rede hiervoor is dat dit veral gedurende puberteit en adolessensie is dat baie jongmense seksueel aktief raak en begin om bepaalde seksuele gedragspatrone te vestig (vgl. Matthews *et al.*, 1990: 511).

In Suid-Afrika is *loveLife* die grootste veldtog wat daarop gemik is om die seksuele gedrag van adolessente positief te beïnvloed. *loveLife* het ten doel die vermindering van tienerswangerskappe en die verlagings van voorkoms van MIV/vigs en ander seksueel-oordraagbare siektes. Die motivering vir die veldtog

het gekom uit 'n nasionale opname wat gedoen is onder die Suid-Afrikaanse jeug, waarin bevind is dat 31% van die Suid-Afrikaanse jeug seksueel ervare is (bedoelende dat hulle al seksuele interaksie gehad het). Sommige het hulle eerste seksuele ervaring alreeds op die vroeë ouderdom van twaalf jaar gehad. Van die 31% van die seksueel ervare jeug het 22% meer as twee seksuele maats. Die opname het verder bevind dat ongeveer 60% van alle nuwe MIV-infeksies voorkom in die ouderdomsgroep 15-25, met vroue wat oor die algemeen vroeër geïnfecteer word as mans, en dat ondanks die feit dat die meerderheid van die jeug (83%) gehoor het van MIV/vigs, en bewus is dat die gebruik van 'n kondoom die beste manier is om MIV/vigs te voorkom, soveel as 41% van die seksueel ervare jeug te kenne gegee het dat hulle nie altyd kondome gebruik tydens seksuele interaksie nie (vgl. *LoveLife*, 2000).

Kenmerkend van die gedrukte *loveLife*-materiaal is die gebruik van 'n bepaalde taalvorm wat getipeer kan word as sleng. In verskeie van die *loveLife*-inligtingsdokumente soos *Scamtoprint* en *thethaNathi* word 'n tipe Engels gebruik wat gerig is op tieners (12-17). Na hierdie tipe Engels word verwys as sleng. (Sien bylae A vir 'n voorbeeld van 'n teks ["Getting around"] in sleng.) Die effek van sleng op oorreding, soos vergestalt in die *loveLife*-materiaal, blyk nog in geen studie aangespreek te wees nie. Airhihenbuwa (1995: 41) wys ook op die onderbektoneering van die effek van taal op oorreding, veral in MIV/vigs-prevensieboodskappe:

Language, both verbal and nonverbal, is a critical tool of persuasive communication. This must be understood by those attempting to select appropriate interventions for particular racial or ethnic groups. The reinforcement or changing of cultural beliefs should be attempted within the context of the culture's lexicon. A form of communication among many African Americans is African American English (AAE). (...) A variation of AAE is African American Vernacular English (AAVE), more commonly called Black Vernacular English or Ebonics, which is associated with the speech of low-income African Americans, particularly young people. The cultural rationale for understanding AAVE is that its use among teens appears to function as an important symbol of peer group solidarity and as a demonstration of pride in African heritage. Vernacular language expression is a window to underlying messages about teen peer identity issues, behavior norms and reactions to environmental conditions. Efforts to tap into this expression may create a relatively positive and nonthreatening context for communicating with teens and HIV/AIDS prevention messages must be developed and communicated in a manner that ensures their reception by the members of the groups at greatest risk.

In hierdie artikel word gepoog om vas te stel watter effek die Engelse slengvorm (soos gebruik in *loveLife*-materiaal) sal hê op die ontvanger se persepsies van groter bronaantreklikheid en brongeloofwaardigheid, en of die gebruik van sleng ook daartoe lei dat die ontvangers die skrywer as hul portuur sal beskou.'n

Eksperimentele ondersoek is gedoen onder graad 10-leerders by Steynville Sekondêr¹ in Piketberg. Vir dié groep leerders is Afrikaans hul eerste taal, met Engels as tweede taal. Airhihenbuwa (1995) voer aan dat om houdingsverandering teweeg te bring, moet dit geskied binne die konteks van die kulturele groepering se eie leksikon. In die onderstaande eksperimentele ondersoek was die teks egter in Engels, wat die teikengroep se tweede taal is. Die vraag ontstaan: Waarom nie 'n Afrikaanse teks vir die Afrikaanse teikengroep nie? Die rede hiervoor is dat *loveLife* sy materiaal hoofsaaklik in Engels aanbied. Die Suid-Afrikaanse jeug, wat linguisties gesproke heterogeen van aard is, word dus gekonfronteer slegs met 'n Engelse teks (meer nog: met 'n tipe Engelse slengvorm) in die *loveLife*-materiaal. Die primêre doelwit met die eksperimentele ondersoek is om vas te stel of leerders met Afrikaans as eerste taal in staat is om te kan identifiseer met die Engelse slengvorm soos vergestalt in die *loveLife*-materiaal. 'n Verdere ondersoek sal wees om 'n vergelykende studie te doen tussen 'n Engelse slengteks en 'n Afrikaanse slengteks by 'n groep Afrikaanssprekende leerders.

2. Belang van portuurgroep in MIV/vigs-boodskappe

Portuurgroepdruk speel 'n belangrike rol in jongmense se seksuele besluite. *loveLife* (2000) het in hul nasionale opname gevind dat 22% van die seksueel ervare jeug aangedui het dat hulle seksuele interaksie gehad het omdat hulle bang was vir wat hulle vriende sou sê as hulle dit nie gedoen het nie. Dit is dus duidelik dat om seksuele gedrag onder tieners te verander, daar sterk rekening gehou moet word met portuurgroepdruk. Die effektiwiteit van die MIV/vigs-boodskappe gerig op jongmense kan dus verhoog word as die argumente aangevoer word deur 'n ooreenkomstige bron/'n portuur. Portuurs (veral portuuroopvoeders) word in 'n verskeidenheid MIV/vigs-intervensie- en prevensieprogramme gebruik en is relatief suksesvol (vgl. Wolf *et al.*, 2000; Harrison *et al.*, 2000; McCue & Afifi, 1996 en Campbell & Zodwa, 2001). Verskeie studies het getoon dat jongmense meer geneig is om na portuurs te gaan vir advies en informasie (vgl. Robinson, 1991; Wolf *et al.*, 2000; Matthews *et al.*, 1990). Die redes waarom jongmense portuurs opsoek vir advies en inligting is eerstens omdat portuurs 'n uitsonderlike kennis het van die betrokke portuurgroep en gepaste taal gebruik, wat daartoe lei dat portuurs gemaklik voel wanneer daar oor seksuele onderwerpe en MIV/vigs gepraat word. Tweedens kan portuurs makliker met mekaar identifiseer as lede van 'n bepaalde sosiokulturele realiteit en verstaan portuurs hoe ander portuurs dink. Laastens kan portuurs gesondheidsboodskappe kommunikeer wat binne die waardesisteem en kulturele norme van die betrokke portuurgroep val (vgl. UNAIDS, 1999; Orme & Starkey, 1999).

Uit bogenoemde word dit duidelik dat om effektiewe MIV/vigs-boodskappe te kommunikeer, portuurs aangevoer moet word as bronne van die boodskap. 'n Portuur (of ooreenkomstige bron) kan óf visueel óf verbaal opgeroep word in 'n

geskrewe teks. Vir die doeleindes van dié artikel word gefokus op die verbale oproeping van die portuur. Verbale oproeping van 'n portuur kan tweërlei geskied: enersyds deur die bron duidelik te kwalifiseer, en andersyds deur die gebruik van 'n bepaalde taalvorm/-styl (byvoorbeeld sleng). Die gebruik van 'n bepaalde taalvorm (soos sleng) mag ooreenkomste toon met die taalstyl van die teikengroep en sodoende die gevoel skep dat die skrywer “een van ons” is. Orme & Starkey (1999: 8) het in hul evaluering van 'n opvoedingsprogram vir jongmense gevind dat jongmense meer identifiseer met en aangetrek word deur ander jongmense wat hulle taal praat en op dieselfde “golflengte” as hulle is. Triandis, Loh & Levin (1966) het in 'n studie waarin hulle die veranderlikes van ras, oortuigings oor integrasie, klere en die kwaliteit van gesproke Engels met mekaar vergelyk het, gevind dat laasgenoemde veranderlike die oorwegende determinant van bronatrasie/-aantreklikheid was.

Gesien teen bogenoemde agtergrond, word in hierdie artikel gekyk na die gebruik van sleng soos wat dit voorkom in die *loveLife*-materiaal. Die doel is om vas te stel watter invloed sleng het op die teikengroep se persepsie van die bron as 'n ooreenkomstige bron (*similar source*) en watter effek die persepsies van ooreenkoms het op interpersoonlike attraksie van die bron – oftewel, lei sleng tot 'n groter gevoel van bron-ontvanger-ooreenkomste, en resulteer hierdie bron-ooreenkomste in groter aantreklikheid van die bron. (Die konsep “aantreklikheid van die bron” verwys nie hier na fisieke aantreklikheid nie, maar na die aantrekkingskrag wat die bron het vir die ontvanger – met ander woorde: dit verwys na die mate waarin die ontvanger aangetrek word deur die bron.)

3. Oorreding en bronkenmerke: operasionalisering van die terme

Hierbo is reeds gemeld dat die gebruik van sleng die potensiaal het om die leser te oortuig om die bron te sien as ooreenkomstig. Die vraag ontstaan egter: Waar pas ooreenkomstige bronne in binne die oorredingsproses?

In literatuur oor oorreding word groot klem geplaas op die bronkenmerke wat 'n invloed kan uitoefen op die oorredingskrag van 'n boodskap. (Onder oorreding word verstaan die intensionele poging om die leser se houding en gedrag te verander deur middel van kommunikasie in 'n situasie waarin die leser 'n mate van vryheid het (O'Keefe, 1990: 7)). Drie bronkenmerke word gewoonlik in hierdie verband onderskei in die oorredingsliteratuur: die bron se geloofwaardigheid; die bron se aantreklikheid en die mag van die bron. Vir die doeleindes van hierdie ondersoek word slegs gefokus op die eerste twee bronkenmerke.

Onder brongeloofwaardigheid word twee dimensies onderskei: deskundigheid en betroubaarheid. Deskundigheid verwys na 'n bron se waarneembare professionaliteit, kwalifikasies, beroepstatus of intelligensie met betrekking tot die onderwerp onder bespreking. Betroubaarheid verwys na die persepsie van hoe eerlik, opreg, eties en onselfsugtig die bron is (vgl. Harmon, 1979: 18-21; Simons

et al., 1970; Hoeken, 1998: 200-201). In faktor-analitiese studies is dit gewoonlik die dimensies deskundigheid en betroubaarheid wat geïdentifiseer word as die primêre determinante van geloofwaardigheid. Perloff (1993: 141) som die dominansie van die dimensies deskundigheid en betroubaarheid as merkers van brongeloofwaardigheid soos volg op:

Although individuals do use different criteria to evaluate speakers in different situations, they also use some criteria more than others. Expertise and trustworthiness are apt to be highly salient criteria for message recipients. Thus, although Hovland *et al.* (1953) oversimplified things when they declared that expertise and trustworthiness were the fundamental dimensions underlying credibility, they also were on target in identifying these particular factors as components of the credibility construct.

Die aantreklikheid van die bron sluit die dimensies ooreenkoms (*similarity*), *liking* en familiariteit in. Vir die bespreking hier is slegs die dimensie ooreenkoms van belang. Simons *et al.* (1970: 2) onderskei tussen twee tipes ooreenkomste: houdings- en lidmaatskapgroepooreenkomste. Houdingsooreenkomste verwys na gedeelde subjektiewe toestande soos belangstellings, oortuigings en gevoelens. Lidmaatskapgroepooreenkomste is kenmerke van die individu wat nie onderworpe is aan verandering nie of wat slegs oor 'n uitgebreide periode verander. Lidmaatskapgroepooreenkomste is kenmerke wat relatief verifieerbaar, identifiseerbaar en waarneembaar is, soos herkoms, opvoeding, religie, beroep, sosiale klas, ouderdom, ensovoorts. By hierdie lys kan ook taalvorm/-styl (spesifiek sleng) gevoeg word. Sociolinguitiese navorsing het aangetoon dat taal as identiteitsmerker kan dien: sekere sosiale groepe identifiseer met 'n sekere taalvorm om hulle sosiale identiteit (groeplidmaatskap) uit te druk (vgl. Hudson, 1980; Labov, 1972; Kloppe, 1983). Daar is genoeg sociolinguitiese bewyse vir die aanname dat verskillende taalvorme verskillende beelde van die bron kan oproep.

Simons *et al.* (1970) maak 'n verdere onderskeid tussen relevante en irrelevante ooreenkomste. Relevansie verwys na 'n ooreenkoms wat logies verband hou met die inhoud van die boodskap. Dit is primêr houdingsooreenkomste (teenoor lidmaatskapgroepooreenkomste) wat logies verband hou met die boodskapinhoud. Sleng kan geklassifiseer word as 'n irrelevante lidmaatskapgroepooreenkoms. Soos reeds hierbo vermeld, sal sleng (as onafhanklike veranderlike) gemanipuleer word om te bepaal wat die invloed daarvan is op die persepsie van bron-ontvanger-ooreenkomste en of hierdie ooreenkomste resulteer in groter aantreklikheid van die bron.

Die konsepte bron-ooreenkomste en portuur toon sterk ooreenkomste. Die konsep "portuur" word verskillend gedefinieer deur verskillende mense. Orme & Starkey (1999: 8) onderskei drie gebruike van die term portuur. Die begrip portuur kan eerstens verwys na mense van dieselfde ouderdom, byvoorbeeld MIV/vigs-opvoeding van jongmense deur jongmense, tweedens kan portuur ook gebruik

word om te verwys na effens ouer portuurfigure as portuurs van dieselfde ouderdom – die oortuiging dat jongmense effe ouer mense as meer ervare beskou as hulle onmiddellike portuur, en laastens kan portuur verwys na gelyke status in die sin van dieselfde ervaring, byvoorbeeld ’n seksueel-aktiewe jeugdige wat MIV/vigs-opvoeding gee aan ander seksueel-aktiewe jeugdiges.

Hier word portuur gedefinieer as iemand wat tot dieselfde ouderdomsgroep behoort. Die konsep portuur word dus beskou as ’n persoonsgebaseerde konsep, met die fokus op eksterne faktore van gelykheid soos ouderdom, en nie as ’n ondervindingsgebaseerde konsep waar dieselfde ondervinding vereis word nie. Die konsep portuur kan egter mense insluit van dieselfde ondervinding, maar dit word nie beskou as een van die vereistes om as portuur geklassifiseer te word nie, dus: ’n portuur kan dieselfde ondervindings hê of nie. Soos reeds vermeld, dien sleng nie net as identiteitsmerker nie, maar dit kan ook as ouderdomsmerker funksioneer (vgl. Sebastian & Ryan, 1985). Helfrich (1979: 63) wys daarop dat die spraakgedrag van ’n persoon nie net inligting gee oor die spreker se ouderdom nie, maar ook inligting gee oor die ouderdom van die ontvanger. ’n Onderskeid word gemaak tussen senderouderdomsmerkers en ontvangerouderdomsmerkers. Die gebruik van sleng in die *loveLife*-materiaal kan gesien word as voorbeelde van albei soorte: enersyds gebruik die skrywer sleng omdat hy wil konvergeer met die taalstyl van die ontvanger, en hy graag deur die ontvangers gesien wil word as “een van hulle”, dit wil sê as hul portuur (= senderouderdomsmerker); andersyds gebruik die skrywer sleng omdat hy van mening is dat dit die taalstyl is wat deur die ontvangers gebesig word (= ontvangerouderdomsmerker).

Sleng kan ’n aanduider wees vir die ontvanger om die bron/skrywer as portuur te sien. In die onderstaande ondersoek word bepaal in watter mate die gebruik van sleng lei tot waarneembare ooreenkomste in ouderdom tussen bron en ontvanger.

Net soos die konsep portuur geen eenduidige konsep is nie, is sleng ook meerduidig. Daar is al baie geskryf oor sleng maar daar is steeds groot onsekerheid oor wat bedoel word met die term. Sleng word in die algemeen gesien as ’n omgangstaal wat buite die konvensionele of standaardgebruik val, en sluit nuutsaamgestelde woorde in (soos *blurb*) asook woorde met nuwe of uitgebreide betekenis (soos *cool*). Kenmerkend van sleng is die oorvloed sinonieme. Sleng verskil hoofsaaklik van die gewone spreektaal op die vlak van die leksikon. Dit is ’n spesifieke manier van uitdrukking, en dit is ook ’n aanduider dat die spreker daarvan behoort aan ’n bepaalde sosiale groepering/klas (vgl. Galperin, 1971; Partridge, 1970). Sleng funksioneer ook as ’n merker van intergroepverhoudings: die gebruik van sleng is ’n manier om die spreker op linguistiese gronde te onderskei van ’n ander groep en om te beklemtoon dat die spreker aan ’n sekere groep behoort. Sleng word gesien as ’n stilistiese notasie. Sleng kan gesien word as ’n informele merker. Die volgende leksikale vlakke sal as sleng beskou word:

- ♦ omgangswoorde en frases wat dikwels deur jongmense gebruik word (*lurv to score, cool, hot new babe, hey, playa, un-cool, you’re sussed, one love is better than being the village bicycle, skyrockets*)

- ◆ spelwysse volgens kenmerkende uitspraak (*gal vir girl; lurv vir love, playa vir player*)
 - ◆ afkortings wat nie voorkom in die standaardgebruik nie
 - ◆ nuwe samevoegings wat nog nie erkenningstatus bereik het nie
- (Vgl. Galperin, 1971).

Op grond van bogenoemde bespreking, kan die volgende hipotese afgelei word:

Hipotese 1:

Subjekte wat identifiseer met die slengvorm in die *loveLife*-teks sal die bron as portuursien.

4. Geloofwaardige bronne vs. ooreenkomstige bronne

In literatuur oor ooreding is daar uiteenlopende sieninge oor die verband tussen brongeloofwaardigheid en ooreenkomstige bronne. Vir sommige is ooreenkomstige bronne 'n determinant van bronaantreklikheid, met laasgenoemde wat weer op sy beurt 'n dimensie van brongeloofwaardigheid is. Vir ander is ooreenkomstige bronne 'n afsonderlike (swewende) dimensie wat enersyds verband kan hou met brongeloofwaardigheid en andersyds verband hou met bronaantreklikheid (vgl. Simons *et al.*, 1970; Swartz, 1984; Harmon, 1979; O'Keefe, 1990; Hass, 1981).

In ooredingsliteratuur word die deskundigheid van die bron, die betroubaarheid van die bron en die aantreklikheid van die bron algemeen beskou as die dimensies van brongeloofwaardigheid. Bronaantreklikheid verwys na die graad van ooreenkoms, *liking*, en familiariteit tussen die bron en ontvanger (vgl. Harmon, 1979: 18-21; Simons *et al.*, 1970; Hoeken, 1998: 200-201).

Die indeling van die aantreklikheid van die bron as een van die dimensies van brongeloofwaardigheid is problematies. Van die gemelde drie dimensies is dit oorwegend net deskundigheid en betroubaarheid wat gebruik word in studies oor geloofwaardige bronne as metingsinstrumente van brongeloofwaardigheid. Harmon (1979: 17) wys daarop dat "trustworthiness and expertise appear to account for a larger proportion of the variances in credibility and have a greater impact on persuasion as other dimensions, such as attractiveness".

Hass (1981: 143-146) tref 'n duidelike onderskeid tussen brongeloofwaardigheid en bronaantreklikheid. Volgens Hass (1981) opereer die twee bronkenmerke volgens verskillende stelle sielkundige ooredingsprosesse, elk met sy eie houdingsimplikasies. Hass (1981: 151-152) sluit egter nie bronooreenkoms in as 'n dimensie van aantreklikheid nie. Hy sien bronooreenkoms as 'n dimensie wat die gaping tussen brongeloofwaardigheid en bronaantreklikheid oorbrug. In sy woorde:

The perceived similarity of the source and the recipient can increase the persuasiveness of the message by making the source seem more attractive to the recipient and/or by conferring a type of credibility on the source.

(Hass, 1981: 151)

Swartz (1984: 49) tref ook 'n onderskeid tussen bronaantreklikheid en brongeloofwaardigheid. Die dimensies van brongeloofwaardigheid sluit in: deskundigheid, betroubaarheid, objektiwiteit en kompetensie. In teenstelling met Hass, sluit Swartz bronooreenkoms in as een van die dimensies van bronaantreklikheid. Die dimensies van bronaantreklikheid is dan ooreenkoms, familiariteit en *liking*. Die verband tussen bronooreenkoms en bronaantreklikheid is goed gedokumenteer in die literatuur. Studies oor bronaantreklikheid het gevind dat soos bron-ontvanger-ooreenkomste vergroot, aantreklikheid van die bron ook verhoog (Byrne & Nelson, 1965; Byrne & Rhamey, 1965; Byrne & Griffit, 1966). In hierdie ondersoek word as beskrywingsraamwerk die model gevolg van Swartz, en bronooreenkoms word ingesluit as een van die dimensies van bronaantreklikheid. Die dimensies van brongeloofwaardigheid sluit in deskundigheid en betroubaarheid. Die dimensies van bronaantreklikheid sluit dan in ooreenkoms, familiariteit en *liking*.

5. Oorredingsroete van bron-ontvanger-ooreenkomste

5.1 Elaboration Likelihood Model; proses van identifisering en oorreding

Volgens die Elaboration Likelihood Model van Petty & Cacioppo (1986) is daar twee roetes van inligtingsverwerking: 'n sentrale en 'n perifere roete. Lesers wat hoogs gemotiveerd is en/of die vermoë het om die inligting te prosesseer, is meer geneig om die sentrale roete te volg. Daarteenoor sal lesers wat lae motiveringsvlakke toon en/of 'n gebrek aan vermoë toon om die inligting te verwerk, meer geneig wees om 'n perifere roete te volg, dit wil sê hulle sal meer geneig wees om te fokus op vuisreëls soos bronooreenkoms, brongeloofwaardigheid, konsensusreëls, getuigskrifte, ensovoorts.

Bronkenmerke soos ooreenkomstige bronne wat niks te make het met die inhoud van die boodskap nie, is 'n perifere meganisme ('n vuisreël) wat kopieskrywers kan gebruik om lesers met lae motiveringsvlakke of lae boodskapbetrokkenheid te oorreed.

Die vraag wat nou ontstaan, is: Hoe vind oorreding via bronooreenkoms plaas? Volgens Hass (1981: 141-145) opereer bronooreenkoms via 'n sielkundige proses genaamd identifisering. Identifisering verwys na "the desire to establish gratifying role relationships with the source" (Hass 1981: 144). Identifisering verwys na die aanvaarding van 'n gepropageerde posisie op grond van WIE dit gepropageer het, ongeag of die bron ondersteunende argumente verskaf. Volgens Hass (1981: 144,153) is identifisering 'n proses waar houdingsverandering bewerkstellig word

deurdat die leser se waardesisteem beïnvloed word – dit wil sê dit waarvan die leser hou (of nie) word beïnvloed. Bron-ontvanger-ooreenkomste kan die leser se selfbeeld, sy selfvertroue, asook sy vertroue in ’n bepaalde waarde verhoog deurdat die bron die nodige sosiale ondersteuning verskaf vir die betrokke evaluasie. Perloff (1993: 146-7) wys eerstens daarop dat mense andere wat met hulle ooreenkom se sieninge aanvaar omdat mense hou van andere wat ooreenkom met hulle en hierdie attraksie van ooreenkomstige mense kan resulteer in oorreding, en tweedens omdat mense daarvan hou om hulle te vergelyk met andere wat ooreenkom met hulle. Die proses van sosiale vergelyking kan die nodige sosiale ondersteuning oor ’n bepaalde saak vir die leser verskaf – dit wil sê omdat die bron ooreenkom met die leser, is die leser geneig om te identifiseer met die bron en sy boodskap te aanvaar. Ooreenkomstige bronne het dus meer invloed op die affektiewe domein (dit waarvan die leser hou of nie hou nie) van die leser. Lesers kan die kenmerke van dié wat met hulle ooreenkom aanneem; hulle mag selfs so ver gaan om dieselfde belangstellings, sieninge, houdings en gedrag aan te neem, en deur dit te doen versterk hulle hul selfbeeld en selfvertroue. As ’n saak/onderwerp persoonlik en emosioneel van aard is, sal ’n ooreenkomstige bron ’n groter oorredende invloed uitoefen, gegee die affektiewe aard van die oorredingsproses by ooreenkomstige bronne.

Houdingsverandering wat teweeggebring word deur ooreenkomstige bronne is nie geïnkorporeer in die leser se oortuiging- en waardesisteem nie; dit word ook nie onafhanklik van die bron gehandhaaf nie. As ’n ooreenkomstige bron sy posisie verander, of as die bron sy aantrekkingskrag vir die leser verloor, sal dit genoegsame rede wees vir die leser om terug te keer na sy oorspronklike posisie/houding. Om die nuwe oortuiging en houdingsverandering te handhaaf, moet die ooreenkomstige bron voortdurend sy nuwe posisie propageer (vgl. Hass, 1981: 142-146, 151-154).

5.2 (Ir-)/Relevante ooreenkoms, aantreklikheid, geloofwaardigheid en oorreding

Soos reeds aangetoon, kan bron-ontvanger-ooreenkomste oorreding bewerkstellig (vgl. Brock, 1965; Berscheid, 1966; Burnstein *et al.*, 1961) maar in ander studies is aangetoon dat verskille tussen die bron en ontvanger ook oorreding kan bewerkstellig (vgl. Leavitt & Kaigler-Evans, 1975; Alpert & Anderson, 1973) terwyl ander studies weer aangetoon het dat bron-ontvanger-ooreenkomste geen oorredingsimpak het nie (vgl. Wagner, 1984). Hierdie inkonsekwente bevindinge kan slegs verstaan word as in ag geneem word dat daar eerstens ’n oneindige aantal dimensies van ooreenkomste en verskille tussen die bron en ontvanger is (O’Keefe, 1990: 148). In studies oor bron-ooreenkomste is die onderskeid tussen houdings- en lidmaatskapgroepooreenkomste nie altyd duidelik nie. Die effek van houdingsooreenkomste op oorreding is verskillend van dié van lidmaatskapgroepooreenkomste. Houdingsooreenkomste is ’n meer beduidende

determinant van aantreklikheid en het gevolglik 'n groter invloed op oorreding. In die tweede plek beïnvloed bron-ontvanger-ooreenkomste oorreding nie direk nie, maar indirek. Bronooreenkoms is meer geneig om die aantreklikheid van die bron te verhoog en/of die lesers persepsie van die geloofwaardigheid van die bron te verhoog; en hierdie verhoogde aantreklikheid van die bron en/of brongeloofwaardigheid beïnvloed oorreding (vgl. O'Keefe, 1990: 148-9). Laastens, studies oor bron-ontvanger-ooreenkomste onderskei nie altyd tussen relevante en irrelevante ooreenkomste rakende die tema/onderwerp nie (vgl. Simons *et al.*, 1970: 2).

Berscheid (1966) het gevind dat relevante ooreenkomste ten opsigte van die onderwerp meer geneig is om houdingsverandering teweeg te bring as irrelevante ooreenkomste (vgl. ook Simons *et al.*, 1970: 9-11, 13; Perloff, 1993: 147). Die klassieke studie van Brock (1965) illustreer die punt duidelik. Brock het 'n eksperimentele ondersoek gedoen in 'n verfwinkel. In sy ondersoek het hy waarneembare bron-ontvanger-ooreenkomste en die deskundigheid van die bron teen mekaar afgespeel. Die aanname was dat die meer ervare bron 'n groter invloed sou uitoefen op die ontvanger as die minder ervare bron. Die ondersoeker het sommige klante vertel dat hy dieselfde hoeveelheid verf gekoop het (die ooreenkomssituasie, met 'n minder ervare bron) en aan ander klante het hy gesê dat hy tot twintig keer meer verf gekoop het as hulle (die nie-ooreenkomssituasie, met 'n meer ervare bron). Brock (1965) het gevind dat die verkoopsman wie se verfgebruik ooreengekom het met dié van die klant effektiewer was om die koper te oorreed om na 'n ander verf, teen 'n hoër prys, oor te skakel: 64% van die subjekte in die ooreenkomssituasie het die verkoopsman se aanbevelings ten opsigte van 'n nuwe verf teen 'n hoër prys aanvaar teenoor die 39% in die nie-ooreenkomssituasie. In hierdie geval het bron-ontvanger-ooreenkomste gelei tot aanvaarding van die gepropageerde posisie. Uit die studie blyk dit dat ooreenkomste wat relevant is ten opsigte van die saak onder bespreking meer geneig is om houdingsverandering te bewerkstellig. Interessant in die studie van Brock (1965) is dat brondeskundigheid (die persoon wat twintig keer meer verf gekoop het) nie 'n groter effek gehad het op houdingsverandering nie. Volgens Brock (1965) moet die bepalende faktor in die verskille tussen bronooreenkoms en brondeskundigheid nie by die ooreenkomssituasie gesoek word nie, maar wel by die nie-ooreenkomssituasie. Die subjekte het moontlik die nie-ooreenkomstige (maar meer ervare) bron verwerp omdat sy ondervinding skynbaar irrelevant was of hulle van mening was dat die ondersoeker wou spog oor die hoeveelheid verf wat hy gebruik het, of omdat hulle die ondersoeker se syfers as ongeloofwaardig beskou het en dit gesien het as 'n verkoopstrategie.

Brock (1965) kom tot die slotsom dat as van bogenoemde prosesse werksaam was, dan affekteer dit die aanname dat bronooreenkoms 'n voldoende faktor is om die invloed van deskundigheid te oorkom.

O'Keefe (1990: 148-9) argumenteer dat daar geen direkte verband tussen ooreenkoms en oorreding is nie, maar dat ooreenkoms indirek oorreding beïnvloed

“by affecting the receiver’s liking for the communicator and the receiver’s perception of the communicator’s credibility (competence and trustworthiness)”. Die ontvangers is hiervolgens geneig om ’n bron wat relevante ooreenkomste toon as geloofwaardiger te beskou (Hass, 1981: 152; O’Keefe, 1990: 150-1). O’Keefe (1990: 149) wys daarop dat wanneer die ooredingskrag van bronaantreklikheid en brongeloofwaardigheid in konflik is met mekaar, dan is die ooredingskrag van bronaantreklikheid swakker as dié van brongeloofwaardigheid – dit wil sê ooreding word bewerkstellig via geloofwaardigheid (en nie bronaantreklikheid nie).

In teenstelling met bogenoemde argument dat irrelevante ooreenkomste geen invloed het op ooreding nie, argumenteer Hass (1981: 152) dat “when the characteristics that the recipient and the source have in common are irrelevant or only slightly relevant to the topic of the message, similarity probably increases a global or general feeling of attractiveness of the source and facilitates persuasion via the process of identification”. ’n Onderzoek wat gedoen is deur Burnstein, Stotland & Zander (1961) illustreer die punt duidelik. In hulle eksperimentele ondersoek het ’n volwassene in die rol van ’n diepseeduiker ’n groep jong seuns toegesprek. Twee weke voor die praatjie met die seuns moes die seuns ’n vraelys voltooi waarin hulle hul vermoëns ten opsigte van ’n aantal vaardighede moes evalueer. Die duiker het sy eie vermoë in elk van die gemelde vaardighede beskryf. Vir die helfte van die seuns het hy hom as hoogs kompetent voorgestel, en vir die ander helfte inkompetent. Binne elk van die grade van kompetensie, het die duiker homself ten opsigte van agtergrond as óf hoogs ooreenkomstig óf hoogs verskillend met die seuns voorgestel. In die hoë ooreenkomssituasie het die duiker aangedui dat hy grootgeword het in dieselfde buurt, na dieselfde skool toe gegaan het as die seuns, aan dieselfde aktiwiteite deelgeneem het, dat hy hou van swem en visvang, en dat sy vader ook in die fabriek gewerk het soos die meeste van die seuns se pa’s. In die nie-ooreenkomssituasie het die duiker aangetoon dat hy grootgeword het in ’n digbevolkte woonstelbuurt in San Francisco, dat hy na junior skool toe gegaan het, dat die aktiwiteite wat hy aan deelgeneem het tipies was van ’n groot stad en dat sy vader ’n visserman was. Burnstein, Stotland en Zander (1961) het gevind dat die subjekte met dieselfde agtergrond as die duiker sy diepseeduikvoorkeure meer aanvaar het as die subjekte met ’n verskillende agtergrond. Burnstein, Stotland & Zander (1961) het verder gevind dat die subjekte met ’n hoë selfevaluering meer voorkeure ontwikkel het soortgelyk aan dié van die kompetente duiker as subjekte met ’n lae selfevaluering, ongeag die feit dat die subjekte met ’n hoë selfevaluering nie dieselfde agtergrond gehad het nie (die nie-ooreenkomssituasie). Subjekte met ’n hoë selfevaluering in die vooraftoetsing het egter hul evaluering verlaag nadat hulle aan ’n inkompetente duiker blootgestel is (ongegag die ooreenkomssituasie). Uit die bevindinge van Burnstein, Stotland & Zander (1961) en Brock (1965) blyk dus dat wanneer bronooreenkoms en brongeloofwaardigheid in konflik is met mekaar, invloed uitgaan van brongeloofwaardigheid – sien bespreking verder aan.

Burnstein, Stotland & Zander (1961) se bevinding dat bron-ontvanger-ooreenkomste met geen boodskaprelevansie nie effektiewer was om die diepseeduikvoorkeure van die subjekte te beïnvloed, bevestig die aanname dat irrelevante ooreenkomste 'n effek kan hê op oorreding, maar dan slegs via die roete van bronaantreklikheid. O'Keefe (1990: 149) argumenteer ook dat irrelevante houdingsooreenkomste die aantreklikheid van die bron kan verhoog en gevolglik oorreding kan bewerkstellig. O'Keefe (1990: 149) voer verder aan dat waarneembare houdingsooreenkomste (lidmaatskapgroepooreenkomste kan hierby ingesluit word) meer geneig is om te lei tot groter aantreklikheid van die bron, maar dit beteken nie noodwendig dat dit oorreding tot gevolg sal hê nie.

Ter opsomming: bron-ooreenkoms werk via verskillende roetes om houdingsverandering teweeg te bring; enersyds kan ooreenkoms tussen die bron en ontvanger, ongeag of die ooreenkomste relevant is ten opsigte van die saak onder bespreking of nie, resulteer in gevoelens van groter aantreklikheid van die bron, en laasgenoemde kan weer op sy beurt oorreding in die hand werk deur die beïnvloeding van die waardes wat geassosieer word met die houding, en andersyds kan bron-ontvanger-ooreenkomste wat relevant is vir die boodskaptema lei tot persepsies van groter geloofwaardigheid van die bron, en laasgenoemde kan weer op sy beurt lei tot oorreding deur die waardes wat geassosieer word met die houding te verander.

O'Keefe (1990: 155) verwoord dit soos volg:

The source factors with the most immediate effects on persuasive outcomes are credibility and liking. Other source characteristics appear most likely to play a role in persuasion only through influencing credibility and liking. Thus, in considering how any additional source characteristics is likely to influence persuasion, the sensible guiding question to ask is, How is this characteristic likely to be related to liking and credibility?

Sleng (as irrelevante ooreenkoms) behoort (as die teikengroep kan identifiseer met die slengvorm) gevoelens van ooreenkoms tussen die bron en ontvanger teweeg te bring, en hierdie gevoelens van identifisering behoort te lei tot groter aantreklikheid van die bron. In die onderstaande eksperimentele ondersoek is die primêre fokus op die ontvanger se identifisering met die slengvorm wat gebruik word. Die vraag is: Kan die teikengroep identifiseer met die slengvorm in die teks? Die fokus is nie op WIE dit gesê het nie, maar op HOE dit gesê word en of hierdie wyse van "hoe dit gesê word" lei tot bron-ontvanger-ooreenkomste en of laasgenoemde groter aantreklikheid van die bron bewerkstellig.

Op grond van bogenoemde bespreking word die volgende hipotese afgelei:

Hipotese 2:

Identifisering met die slengvorm (wat 'n irrelevante ooreenkoms is) sal lei tot persepsies van groter bronaantreklikheid.

In die eksperimentele ondersoek is daar ook vasgestel wat die verband tussen sleng en brongeloofwaardigheid is. Gegee bogenoemde bespreking, behoort sleng (as irrelevante ooreenkoms) dus nie persepsies van groter brongeloofwaardigheid tot gevolg te hê nie.

5.3 Taalstyl en oorreding

Tot nou toe is argumente aangevoer vir hoe bron-ontvanger-ooreenkomste oorreding kan bewerkstellig. Vervolgens word kortliks gelet op die relevante studies oor taalstyl en watter invloed verskillende taalvorme kan hê op brongeloofwaardigheid en -aantreklikheid en moontlik houdingsverandering.

Verskeie ondersoekte is gedoen oor die verband tussen gesproke taal en die dimensies van bronaantreklikheid en brongeloofwaardigheid. Die meeste van dié studies fokus op gesproke taal, en nie op die geskrewe vorm van die taalvorme soos vergestalt in tekste nie.

Delia (1975) het in 'n studie oor (gesproke) dialekooreenkomste gevind dat sprekers met 'n nie-ooreenkomstige dialek (suidelike Amerikaanse dialek) gesien is deur die subjekte as meer kompetent as sprekers met 'n ooreenkomstige dialek (algemeen Amerikaanse dialek). Die rede hiervoor was moontlik omdat die subjekte van mening was dat die spreker van die suidelike dialek beter toegang het tot relevante informasie as die algemeen Amerikaanse spreker. In 'n ander studie het Delia (1972) gevind dat spraakstyl (in die besonder dialekte) 'n belangrike merker kan wees waarvolgens ingroep-uitgroepoordele gemaak word. In dié studie is gevind dat ontvangers se persepsie van aksentooreenkomste gelei het tot positiewe evaluering van die spreker en ook daartoe gelei het dat die ontvanger oortuig was dat die spreker dieselfde houding openbaar as die ontvanger.

Mills & Kimble (1973) het gevind dat ooreenkomste tussen bron en ontvanger (teenoor nie-ooreenkomste) lei tot 'n groter inskatting van kompetensie. Swartz (1984) het weer gevind dat daar geen onderliggende verhouding bestaan tussen bron-ooreenkoms en die deskundigheid van die bron nie.

Studies wat gedoen is deur Miller, Maruyama & Valone (1976), Street & Brady, (1982) en LaBarbera & Maclachlan (1979) oor spraaktempo het gevind dat sprekers wat vinnig praat deur die ontvangers gesien word as intelligenter en meer vol selfvertroue as hulle stadiger konkurrente. Sprekers wat vinnig praat, verhoog die aantrekkingskrag tussen bron en ontvanger (vgl. Perloff, 1993: 171). Perloff (1993: 174) wys ook daarop dat sprekers wat 'n kragtige (*powerful*) spraakstyl het, gesien word as meer kompetent en geloofwaardiger as hulle minder kragdadige eweknieë.

Uit bogenoemde studies word dit duidelik dat die resultate oor die effek van gesproke taal op bronaantreklikheid en brongeloofwaardigheid relatief inkonsekwent is. Enersyds kan bron-ontvanger-ooreenkomste lei tot groter

brongeloofwaardigheid, andersyds kan nie-ooreenkomstige bronne lei tot brongeloofwaardigheid. Hierdie teenstrydige resultate maak dit moeilik om te voorspel watter effek sleng sal hê op brongeloofwaardigheid. Daar is vroeër geargumenteer dat identifisering met die slengvorm behoort te lei tot groter aantreklikheid van die bron. Of identifisering met die slengvorm ook sal resulteer in groter brongeloofwaardigheid is 'n ope vraag, gegee bogenoemde teenstrydige resultate. In die onderstaande eksperiment word sleng gekontrasteer met standaardtaal. Sosiolinguistiese studies wys daarop dat sosiolekte en geolekte (wat gewoonlik nie deel uitmaak van die standaardtaal nie) dikwels op die periferie van 'n betrokke taal verkeer, en dikwels gestereotipeer word. As die stereotipering egter negatief is, dan word daar ook neergesien op die spreker se sosiolek of geolek wat hy/sy besig (vgl. Hewett, 1971; Naremore, 1971). Die standaardvorm (teenoor byvoorbeeld die slengvorm) word gesien as die algemeen-aanvaarde taalvorm, en sprekers wat die standaardvorm besig kan gesien word as meer kompetent as dié wat byvoorbeeld sleng gebruik.

As bronnooreenkoms resulteer in groter brongeloofwaardigheid, dan is die geloofwaardige bron die bepalende faktor in die ooredingsproses. Vroeër is daarop gewys dat wanneer bronnooreenkomste en brongeloofwaardigheid in konflik is met mekaar, dan gaan die ooredende invloed uit van die geloofwaardige bron (en nie bronnooreenkoms nie). O'Keefe (1990: 149) wys daarop dat die "effects of liking on persuasive effectiveness appear to be weaker than the effects of credibility; thus if attitudinal similarities influence persuasive effects by influencing liking for the communicator, then the effect of attitudinal similarities on persuasive effectiveness should be smaller than the effect of credibility". Dit is dus belangrik om in die onderstaande eksperimentele ondersoek die geloofwaardige status van die bron vas te stel, om sodoende te kan bepaal watter determinant ooreding moontlik kan beïnvloed.

6. Teoretiese begroning vir die gebruik van sleng deur die sender

Tot nou toe is klem gelê op hoe die ooredingsproses moontlik sal verloop wanneer 'n ontvanger gekonfronteer word met 'n bepaalde taalvorm, in hierdie geval spesifiek sleng. Die fokus was primêr op die ontvanger, naamlik hoe die ontvanger ooreed kan word. Vir die ontvanger om ontvanklik te wees vir ooreding, moet sodanige ontvanger identifiseer met die slengvorm in die teks om sodoende 'n ooreenkomssituasie te skep. As só 'n ooreenkomssituasie bewerkstellig word, kan dit lei tot persepsies van groter aantreklikheid van die bron; laasgenoemde kan dan resulteer in 'n houdingsverandering by die ontvanger.

Op grond van bostaande kan nou voorspel word hoe 'n ontvanger moontlik sal reageer wanneer hy/sy gekonfronteer word met 'n slengteks. Maar die vraag ontstaan nou: Hoekom sal 'n spreker 'n spesifieke taalvorm (soos sleng) wil gebruik? Meer spesifiek: Hoekom gebruik *loveLife* 'n Engelse slengvorm in van

hulle brosjures? In 'n gesprek met *loveLife* het dit geblyk dat die slengvorm wat gebruik word, gebaseer is op 'n veronderstelling van hoe die Suid-Afrikaanse jeug praat. 'n Teoretiese verklaring vir die gebruik van sleng word gebied deur Giles (1973) se “Communication Accommodation Theory” (CAT) – vroeër genoem die “speech accommodation theory”. CAT het in 1973 ontstaan toe Giles sy “accent mobility”-model geïntroduseer het. CAT is 'n teoretiese raamwerk wat die dinamika van spraakverskuiwings in sosiale interaksie en die gevolge daarvan verklaar. CAT verklaar hoekom 'n spreker sy spraak aanpas om te konvergeer of te divergeer met die ontvanger se spraakstyl. Spraakkonvergensie word gedefinieer as 'n linguistiese strategie waar individue by mekaar se spraakstyl aanpas deur middel van 'n groot verskeidenheid linguistiese kenmerke (Giles, Mulac, Bradac & Johnson, 1987: 14). Divergensie verwys na die wyse waarop sprekers hulle linguistiese/vokale andersheid aksentueer om hulle sodoende te onderskei van ander (Giles *et al.*, 1987: 14). In interpersoonlike kommunikasie kan spraakkonvergensie tweërlei van aard wees: óf die spreker konvergeer met die ontvanger se taalstyl, óf die ontvanger konvergeer met die spreker se taalstyl.

Spraakkonvergensie word, in die algemeen, beskou as 'n manier om sosiale integrasie of identifisering te bewerkstellig, dit wil sê om deur die ontvanger as “een van ons” beskou te word (Street & Hopper, 1982; Giles *et al.*, 1987). Volgens Giles *et al.* (1987: 15) is daar 'n aantal redes hoekom sprekers hulle spraakstyl/taalstyl aanpas, onder meer om sosiale goedkeuring te bewerkstellig, effektiewe kommunikasie teweeg te bring en om positiewe sosiale identiteite te handhaaf.

Spraakkonvergensie kan ook gesien word as 'n middel om assimilasie in 'n uitgroep te bewerkstellig.

Spraakkonvergensie kan natuurlik lei tot 'n ooreenkomssituasie. Die spreker wat sy/haar taalstyl aanpas om ooreen te stem met dié van die ontvanger, skep sodoende 'n ooreenkomssituasie. Die omgekeerde geld ook hier: waar die ontvanger sy taalstyl aanpas om te konvergeer met dié van die spreker. Spraakkonvergensie kan lei tot gevoelens van ooreenkomste en laasgenoemde kan weer op sy beurt die aantreklikheid van die bron verhoog. Giles *et al.* (1987: 76) wys daarop dat die CAT-model geskoei is op navorsing oor ooreenkomsaantreklikheid (*similarity attraction*) – dit wil sê groter ooreenkoms kan resulteer in groter aantreklikheid van die bron.

Die spreker se aanpassing van sy taalstyl om te konvergeer met dié van die ontvanger is hoofsaaklik gebaseer op 'n oortuiging, verwagting of bepaalde stereotipering van die ontvanger se taalstyl. Sprekers pas hulle taalstyl aan na aanleiding van die veronderstelde linguistiese vermoë van die ontvanger of na aanleiding van die ontvanger se linguistiese verwagting (Giles *et al.*, 1987). Die spreker se oortuigings en persepsies van die ontvanger se taalvermoë, asook die kommunikatiewe situasie en boodskapontvangers het 'n direkte invloed op die spreker se spraakstyl as 'n middel om sodoende sosiale integrasie te bewerkstellig.

Vir spraakkonvergensie om effektief te wees, bedoelende dat die ontvanger positief sal reageer op die spreker se spraakstyl, moet die spreker se oortuigings oor die ontvanger se taalstyl ooreenstem met die ontvanger se taalstyl, moet die taalstyl positief deur die ontvanger geëvalueer word (dit moet dus nie gestigmatiseer word nie), moet die taalstyl gepas wees vir die ontvanger en moet die spreker se taalstyl gepas wees vir die ontvanger se waardes en norme (vgl. Giles *et al.*, 1987: 37-38).

Dit is egter so dat nie alle ontvangers (of sprekers) hulle taalstyl aanpas om ooreen te stem met die taalstyl van die spreker (of ontvanger) nie. Spraakdivergensie word gesien as 'n manier om jouself linguisties te onderskei van ander. Ontvangers wat nie konvergeer met die spreker se taalstyl nie deurdat hulle hul eie taalstyl handhaaf, blyk 'n simboliese gebaar te maak om hulle sosiale identiteit, kulturele andersheid en taaltrots te beklemtoon (Giles *et al.*, 1987; Street & Hopper, 1982). Nie-konvergensie kan ook die gevolg wees van 'n gebrek ten opsigte van die spreker se linguistiese repertoire. Andersins is spraakdivergensie en spraakhandhawing karakteriserend van intergroepsituasies waar lede van die groep daarna strew om 'n positiewe ingroepidentiteit te handhaaf en om hulself van ander groepe te onderskei.

CAT is 'n bruikbare model om die gebruik van sleng in *loveLife*-materiaal te probeer verklaar. Die gebruik van sleng in *loveLife*-materiaal kan gesien word as 'n bewuste taalverskuiwing met die doel om linguistiese ooreenkomste tussen die spreker en ontvanger te bewerkstellig. Die spreker se pogings om linguistiese ooreenkomste te bewerkstellig is 'n manier om sosiaal aanvaar te word deur die teikengroep – om as een van hulle (die teikengroep) gesien te word. In die *loveLife*-materiaal pas die skrywer sy taalstyl aan om te konvergeer met die taalstyl van dié van die ontvanger (in hierdie geval jongmense in Suid-Afrika tussen twaalf en sewentien). Dit is egter ondenkbaar dat een taalstyl, in hierdie geval een Engelse slengvorm, sal ooreenstem met al die verskillende kulturele groeperinge (jongmense tussen twaalf en sewentien) se taalstyl. Die primêre ondersoeksvraag is dus: Sal die verskillende kulturele groeperinge in Suid-Afrika linguisties in staat wees om met die Engelse slengvorm te kan identifiseer? In die onderstaande eksperimentele ondersoek is daar gekyk na een so 'n kulturele groepering: Afrikaanssprekende graad 10-leerders aan Steynville Sekondêr in Piketberg. Die volgende ondersoeksvraag staan voorop:

Kan die Afrikaanssprekende graad 10-leerders (by Steynville Sekondêr) identifiseer met die Engelse slengvorm in die *loveLife*-brosjures?

Volgens die CAT-model kan daar voorspel word dat die subjekte (die graad 10-leerders) wat nie die linguistiese repertoire van die spreker in die *loveLife*-materiaal het nie, nie sal kan identifiseer met die Engelse slengvorm soos gemanifesteer in die *loveLife*-materiaal nie; gevolglik sal daar nie 'n ooreenkomssituasie ontstaan nie.

7. Eksperimentele ondersoek

7.1 Metodologie

Vir die doeleindes van dié eksperiment is twee teksweergawes ontwerp. Die *loveLife*-teks wat in 'n Engelse slengvorm geskryf is, is 'n outentieke teks wat kom uit *thethaNathi* (4/06/2002), getiteld “Getting around” – sien Bylae A. Die slengteks is toe verwerk na Standaardengels, deur die vervanging van slengwoorde deur meer bepaalde standaard Engelse uitdrukkings. (Sien Bylae A en B vir voorbeelde van die twee tekste.) Die eksperimentele groep het die slengteks gekry, terwyl die kontrolegroep die teks in Standaardengels gekry het.

Die teikengroep was graad 10-leerders aan Steynville Sekondêr in Piketberg, met Afrikaans as eerste taal en Engels as tweede taal. Twee klasse van 33 leerders is geselekteer: die een klas is gebruik as die eksperimentele groep (met die teks in slengvorm) en die ander klas as die kontrolegroep (met die teks in Standaardengels). Die twee teikengroepe was, demografies gesproke, identies. Die ouderdom was 'n gemiddelde vyftien jaar, Afrikaans was die eerste taal, met Engels as tweede taal, en almal het behoort aan die Christelike geloof. Die verhouding seuns tot dogters was 12:21.

Die vraelys het bestaan uit twee dele: 'n afdeling A wat gehandel het oor demografiese inligting (met die kategorieë ouderdom, geslag, eerste taal, tweede taal, graad en geloofsverband) en 'n afdeling B wat bestaan het uit veertien stellings oor die skrywer en die taalgebruik van die teks. Die stellings moes beoordeel word op 'n vyfpunt-Likert-skaal. Die waardes van die Likert-skaal was soos volg:

- 1: stem beslis nie saam nie
- 2: stem nie saam nie
- 3: neutraal
- 4: stem saam
- 5: stem beslis saam

Die laaste paar vrae van die vraelys het bestaan uit die volgende oop vrae:

- ♦ Hoe sien jy die skrywer van die teks?
- ♦ Hoekom kan jy identifiseer/nie identifiseer met die skrywer van die teks nie?
- ♦ Hoekom sal jy van die skrywer hou/nie van die skrywer hou nie?

Die doel met die oop vrae was om die ondersoeker insae te gee in hoekom sekere stellings 'n bepaalde syferwaarde gegee is.

Vir die eksperimentele ondersoek is daar twee onafhanklike veranderlikes geselekteer:

- (i) Die eerste onafhanklike veranderlike was die taalvorm (met waardes sleng en Standaardengels) met taalgebruikooreenkoms as die afhanklike veranderlike (soos geëkspliseer in stelling 7). Die doel hiervan is om te bepaal watter invloed die tipe taalvorm het op die mate waarin die respondente kan identifiseer met die taalgebruik.
- (ii) Die tweede onafhanklike veranderlike wat geselekteer is, was taalgebruikooreenkoms (met waardes ooreenkoms en nie-ooreenkoms). Die tersaaklike stelling wat beoordeel moes word op 'n vyfpuntskaal was:

Stelling 7 (S7) *Die taalgebruik in die teks stem ooreen met die soort Engels wat ek soms gebruik wanneer ek en my vriende/vriendinne (oor seks) praat.*

Die waardes 1-2 by bogenoemde stelling vorm dan 'n nie-ooreenkomssituasie, waarde 3 'n neutrale situasie, en waardes 4-5 'n taalgebruikooreenkomssituasie.

Stelling 7 (bogenoemde stelling) vorm die onafhanklike veranderlike waarteen die volgende afhanklike veranderlikes getoets word: die aantreklikheid van die bron, die geloofwaardigheid van die bron, die ouderdom van die bron en die skoolgaande status van die bron.

Die afhanklike veranderlikes sien dan soos volg uit in die vraelys:

- (i) Die aantreklikheid van die bron: Die tersaaklike stellings:

Stelling 8 (S8): *Ek voel ek sal waarskynlik hou van die skrywer van die teks.*

Stelling 9 (S9): *Ek glo ek sal dit geniet om saam met die skrywer skool te gaan.*

Bogenoemde twee stellings is geneem uit die Interpersoonlike skaal wat ontwerp is deur Byrne (1971) om die aantreklikheid van die bron te meet.

- (ii) Die geloofwaardigheid van die bron:

Om die deskundigheid van die bron te toets, is die volgende stellings gebruik:

Stelling 10 (S10): *Die skrywer lyk my na 'n deskundige op die onderwerp.*

Stelling 11 (S11): *Die skrywer lyk my het grootskaalse ondervinding van die onderwerp.*

Stelling 12 (S12): *Die skrywer lyk my het 'n aansienlike kennis van die onderwerp.*

Stelling 13 (S13): *Die skrywer lyk my gekwalifiseerd (bevoeg) om oor die onderwerp te praat.*

Om die betroubaarheid van die bron te toets, is die volgende stellings gebruik:

Stelling 14 (S14): *Die skrywer lyk my betroubaar.*

Stelling 15 (S15): *Die skrywer lyk my opreg.*

Stelling 16 (S16): *Die skrywer lyk my eerlik.*

Stelling 17 (S17): *Die skrywer lyk my neutraal te wees.*

Dié stellings is geneem uit die skaal wat McCroskey (1966) ontwerp het om geloofwaardigheid te meet (“scales for the measurement of ethos”).

(iii) Die ouderdom van die bron: Die tersaaklike stelling was:

Stelling 18 (S18): *Die skrywer lyk my dieselfde ouderdom te wees as wat ek is.*

(iv) Die skoolgaande status van die bron: Die tersaaklike stelling:

Stelling 19 (S19): *Die skrywer lyk my nog op skool te wees.*

Vir stellings 10-13 en 14-17 is ’n betroubaarheidsanalise gedoen om vas te stel of die verskillende items voldoende saamhang vertoon om een gemiddelde vir die verskillende skale te bereken. Vir stellings 10-13 blyk die betroubaarheid van die skaal nie voldoende te wees (Cronbach’s $\alpha = 0.35$) om die vier stellings saam te voeg om ’n nuwe veranderlike te vorm nie. Vir die doeleindes van die bespreking word slegs stelling 10 gebruik om die deskundigheid van die skrywer te bepaal. Vir stellings 14-17 was die betroubaarheid van die skaal onvoldoende, met stelling 17 wat ’n negatiewe item opgelewer het. Vir stellings 14-16 was die betroubaarheid van die skaal voldoende (Cronbach’s $\alpha = 0.80$). Stellings 14-16 sal dan die betroubaarheid van die bron meet, terwyl die deskundigheid van die bron gemeet word slegs na aanleiding van stelling 10.

Daar is reeds daarop gewys dat dit belangrik is om vas te stel wat die geloofwaardigheidstatus van die bron is vir die teikengroep. As die aantreklikheid van die bron en brongeloofwaardigheid in konflik is met mekaar, gaan die oordedende invloed uit van brongeloofwaardigheid (en nie die aantreklikheid van die bron nie). Om hierdie rede is dit belangrik om brongeloofwaardigheid te meet, om vas te stel watter determinant oorreding sal beïnvloed.

Die doel met stellings 18-19 hierbo was om vas te stel of sleng gesien kan word as ouderdomsmerker.

7.2 Resultate

Vervolgens word die resultate verskaf van die volgende toetse wat uitgevoer is²: die Chi- kwadraattoets, T-toets en variansieanalise (ANOVA).

Om die invloed van taalvorm (naamlik sleng en Standaardengels) te bepaal op taalgebruikoorenkoms (stelling 7 in die vraelys) is die Chi-kwadraattoets gebruik. Die resultate is soos volg:

Tabel 1: Invloed van taalvorm (sleng en Standaardengels) op taalgebruiksooreenkoms

	Stem beslis nie saam nie	Stem nie saam nie	Neutraal	Stem saam	Stem beslis saam
Sleng (n = 33)	5 (7.58)	9 (13.64)	2 (3.03)	15 (22.73)	2 (3.03)
Standaard- deng. (n = 33)	4 (6.06)	10 (15.15)	7 (10.61)	6 (9.09)	6 (9.09)

Chi-square (4) = 8.798, $p = 0.07$

Likelihood Ratio (4) = 9.183, $p = 0.06$

Uit die resultate blyk dit dat taalvorm (sleng en Standaardengels) geen beduidende effek het op taalgebruiksooreenkoms nie. Hieruit blyk dit dat die subjekte nie identifiseer met die Engelse slengvorm in die *loveLife*-materiaal nie.

Alhoewel taalvorm geen effek het op taalgebruiksooreenkoms nie, is daar tog 'n neiging in die rigting van beduidenheid ($p = .07$). Daar kan 'n duidelike verskil tussen sleng en Standaardengels waargeneem word by die kategorieë “stem saam” en “stem beslis saam”. As laasgenoemde twee kategorieë saamgevoeg word (wat die ooreenkomssituasie verteenwoordig), dan is dit persentasiegewys soos volg: slengteks: 25.27% en die Standaardengelse teks: 18.18%.

Die feit dat meer subjekte aangetoon het dat hulle met sleng kan identifiseer (25.27%) stem ooreen met die vroeëre aanname dat sleng 'n affektiewe waarde vergestalt, terwyl Standaardengels 'n meer afstandelike konstruk vir die subjekte is. Anders gestel: sommige van die subjekte voel dat die slengvorm hul “eie” is, terwyl die Standaardengelse vorm meer neutraal is; dis iets wat in die skool geleer, op TV gehoor en in boeke gelees word. Aansluitend hierby is ook die groot aantal subjekte wat nie 'n mening kon uitspreek (10.61%) oor Standaardengels as die taalvorm wat hulle tussen vriende gebruik nie.

As daar slengs na sleng gekyk word, word dit duidelik uit die resultate dat 'n rasie meer as die helfte (51.51%) van die Afrikaanssprekende subjekte (by Steynville Sekondêr) oor 'n adekwate Engelse linguistiese repertoire beskik om te kan identifiseer met die Engelse slengvorm in die *loveLife*-materiaal. Maar die subjekte by die slengteks wat nie kon identifiseer met die slengvorm in die *loveLife*-teks nie, is steeds hoog (42.42%). Dit impliseer dat bykans die helfte van die subjekte nie die Engelse slengvorm van *loveLife* as hul “eie” beskou nie. 'n Vergelykende studie met 'n Afrikaanse slengvorm sal hier sorg vir interessante data.

Om die invloed van taalgebruikooreenkoms (by die slengteks en die Standaardengelse teks) op die verskillende afhanklike veranderlikes (dit is S8-S19, met die uitsondering van S17) te toets, is die t-toets en ANOVA-toets gebruik.

Tabel 2: Invloed van taalgebruikooreenkoms op verskillende dimensies (S8-19)

	Taalgebruik stem	
	Ooreen	Nie-ooreen
Hou van die skrywer (S8)		
Slengteks	4.06 (0.66)	3.29 (1.14)
Standaardengelse teks	4.33 (0.78)	3.86 (0.95)
Geniet om saam skool te gaan (S9)		
Slengteks	3.65 (0.86)	3.79 (0.98)
Standaardengelse teks	4 (0.95)	3.93 (0.83)
Deskundige op onderwerp (S10)		
Slengteks	3.82 (0.81)	3.64 (1.15)
Standaardengelse teks	3.67 (1.15)	3.71 (1.14)
Ondervinding van onderwerp (S11)		
Slengteks	4.29 (0.59)	3.86 (1.29)
Standaardengelse teks	4.42 (1)	4 (0.88)
Kennis van onderwerp (S12)		
Slengteks	4.41 (0.62)	3.86 (0.95)
Standaardengelse teks	4.25 (0.75)	4 (0.78)
Bevoegdheid rakende onderwerp (S13)		
Slengteks	4 (0.71)	4.07 (0.83)
Standaardengelse teks	4.17 (0.83)	4.21 (0.98)
Betroubaarheid van skrywer (S14-16)		
Slengteks	3.96 (0.61)	3.76 (1.02)
Standaardengelse teks	3.94 (0.63)	3.40 (0.73)
Skrywer dieselfde ouderdom (S18)		
Slengteks	2.47 (0.87)	2.07 (1.07)
Standaardengelse teks	2.17 (1.11)	2.5 (1.16)
Skrywer nog op skool (S19)		
Slengteks	2.82 (1.19)	2.21 (1.25)
Standaardengelse teks	2.42 (0.79)	3 (0.88)

Variansieanalise (ANOVA-toetse) het aangetoon dat daar 'n statisties beduidende verband is tussen die hoofeffek taalgebruikooreenkoms en die afhanklike veranderlike “hou van die skrywer” ($F(1,54) = 6.88, p < .05$). Vir die ander afhanklike veranderlikes was die hoofeffek taalgebruikooreenkoms nie statisties beduidend nie ($p's > .05$).

Uit die resultate van die ANOVA-toets (en t-toets) wil dit voorkom dat daar geen statisties beduidende interaksie tussen taalvorm en ouderdom is nie. Hipotese 1 word dus nie bevestig nie.

Hipotese 1:

Subjekte wat identifiseer met die slengvorm in die *loveLife*-teks sal die bron as portuur sien.

Subjekte in die ooreenkomssituasie by die slengteks sien nie die skrywer as dieselfde ouderdom nie en beskou nie die skrywer as hul portuur nie ($t(29) = 1.14, p = 0.26$). Aansluitend hierby is die feit dat taalgebruikooreenkoms by die slengteks ook geen effek het op die mate waarin die subjekte die skrywer sien as iemand wat tans nog op skool is nie ($t(29) = 1.39, p = 0.18$). Dit blyk dat identifisering met die slengvorm nie tot gevolg het dat sleng as ouderdomsmerker gesien word nie. Die resultate is egter vreemd, want die vooronderstelling is dat subjekte wat aangedui het dat hulle slengvorm ooreenkom met die sleng in die teks, ook die skrywer as “een van hulle”, dit wil sê as hul portuur, sou sien. Die invloed van sleng as ouderdomsmerker is hier minimaal. 'n Moontlike verklaring vir waarom subjekte in die ooreenkomssituasie nie sleng as ouderdomsmerker ervaar het nie, kan toegeskryf word aan die invloed van die inhoud/boodskap van die teks. Die argumente in die teks kon dalk die deurslaggewende faktor gewees het wat die subjekte oortuig het dat die skrywer hier iemand is met veel meer kennis en ervaring as hulle (sien bespreking verder aan). Daar is vroeër gemeld dat sleng tot gevolg kan hê dat lesers 'n perifere roete van inligtingverwerking volg. Vir vuisreëls om effektief te wees, beteken dit dat die leser 'n lae topiekbetrokkenheid moet hê by die teks. Ongelukkig moes die subjekte in die eksperimentele ondersoek die teks lees (en herlees) en dit kon die leserbetrokkenheid by die saak onder bespreking verhoog het. Hoë leserbetrokkenheid het tot gevolg dat die sentrale roete van inligtingsverwerking oorweeg bo die perifere roete. Die eksperiment het ook nie bepaal watter roete gevolg is deur die subjekte nie: óf 'n perifere roete óf 'n sentrale roete. Die feit dat die subjekte meer as genoeg tyd gehad het om die teks te lees en te herlees, lei tot die slotsom dat die sentrale roete van inligtingsverwerking hier oorwegend was. 'n Deeglike evaluering van die argumente kan die effek van sleng neutraliseer (vgl. O'Keefe, 1990: 141-142). Uit die oop vrae in die vraelys word dit duidelik dat die subjekte hulle evaluering van die skrywer gebaseer het op inligting in die teks. Dit word ook duidelik dat die skrywer gesien word as iemand wat 'n voorbeeld wil stel

vir die jongmense, bewys is van die gevare van die lewe, baie ondervinding het, weet waarvan hy/sy praat, die kinders/jongmense reghelp, waarskuwings gee, raad het vir ander mense en oplossings het vir probleme.

Dit is duidelik uit bogenoemde bespreking dat die hipotese nie as verkeerd bewys is nie, want die ouderdomsvlak van die skrywer is gebaseer op merkers in die boodskapinhoud en nie op sleng nie.

Hipotese 2:

Identifisering met sleng (wat 'n irrelevante ooreenkoms is) sal lei tot persepsies van groter bronaantreklikheid.

Die ANOVA-toets bevestig die hipotese gedeeltelik: subjekte wat identifiseer met die skrywer is meer geneig om van die skrywer te hou ($F(1,54) = 6.88, p < .05$). Die ANOVA-toets het egter geen statisties beduidende interaksie gevind tussen taalvorm (spesifiek sleng) en taalgebruikooreenkoms nie. Daar kan dus nie sonder meer aangevoer word dat die gebruik van sleng sal lei tot groter bronaantreklikheid nie.

Die gebrek aan interaksie tussen taalvorm en taalgebruikooreenkoms is op sigself interessant, en kan moontlik aan die ontoereikendheid van die meetinstrument toegeskryf word. By die Standaardengelse teks het verskeie van die subjekte by die oop vraag “Hoekom kan jy identifiseer/nie identifiseer met die taalgebruik in die teks?” aangedui dat hulle kan identifiseer met die taalgebruik in die teks, want Engels is hulle tweede taal en hulle verstaan Engels. Nêrens was daar 'n verwysing dat dit is hoe hulle Engels praat met hulle vriende nie. Hierteenoor was daar by die slengteks 'n spesifieke verwysing na “hoe die meeste van ons jongmense praat”. Die ooreenkomssituasie by die Standaardengelse teks spruit meer uit die feit dat Engels die subjekte se tweede taal is en hulle dit verstaan. In teenstelling hiermee blyk die subjekte by die slengteks te identifiseer met die slengvorm omdat dit is hoe hulle soms praat as jongmense. Hieruit blyk dit dat die ooreenkomssituasie by die slengteks en Standaardengelse teks tog wel anders geïnterpreteer is deur die eksperimentele en kontrolegroep, alhoewel stelling 7 (die onafhanklike veranderlike) dit tog duidelik gestel het dat dit hier gaan oor 'n ooreenstemmende (Engelse) taalvorm wat gebruik word wanneer jy met jou vriende praat. Die subjekte by die slengteks wat die taalgebruik gesien het as ooreenstemmend met hoe hulle jongmense praat, kom die naaste aan die essensie van stelling 7 ('n ooreenstemmende taalvorm wat gebruik word tussen vriende). Die subjekte by die Standaardengelse teks wat identifiseer met Engels op grond van die feit dat dit hulle tweede taal is, hoort dan eerder tuis in die nie-ooreenkomssituasie. Die meetinstrument wat gebruik is om taalgebruikooreenkoms te meet, blyk ontoereikend te wees en sal beslis uitgebrei en verfyn moet word vir die verskillende kulturele groeperinge in Suid-Afrika.

Wat brongeloofwaardigheid betref, blyk daar ook geen statisties beduidende verband te wees tussen taalgebruikooreenkoms en die deskundigheid van die bron (gemeet na aanleiding van stelling 10) asook die betroubaarheid van die bron nie (stellings 14-16). Dit blyk bovermelde aanname te bevestig dat identifisering met sleng (of selfs Standaardengels), wat 'n irrelevante ooreenkoms is, nie persepsies van groter brongeloofwaardigheid tot gevolg het nie. Interessant is egter dat die ANOVA-toets 'n neiging na 'n moontlike verband tussen die hoofeffek taalgebruikooreenkoms en die afhanklike veranderlike bronbetroubaarheid aandui ($F(1,54) = 3.28, p = .08$). Subjekte in die ooreenkomssituasie neig om die skrywer as betroubaar te sien. Hierdie neiging na bronbetroubaarheid is egter nie vreemd nie, want O'Keefe (1990: 151) wys op die verband tussen die aantreklikheid van die bron en die betroubaarheid van die bron. Hy konstateer dat "certain sorts of similarities can influence the receiver's liking for the communicator, and enhanced liking for the communicator is commonly accompanied by enhanced judgements of the communicator's trustworthiness". (Hierbo is geargumenteer dat bronaantreklikheid ook die gevolg was van taalgebruikooreenkoms.) Die gebrek aan interaksie tussen taalvorm en taalgebruikooreenkoms val ook hier op en bevestig weer eens die ontoereikendheid van die meetinstrument.

8. Samevatting

'n Literatuurstudie van die oorredende invloed van bron-ontvanger-ooreenkomste (spesifiek dié wat te make het met taalstylooreenkomste) het aan die lig gebring dat die meeste van die relevante literatuur hieroor betreklik oud is. Daar blyk 'n duidelike gebrek te wees aan resente literatuur oor taalstylooreenkomste en die invloed daarvan op oorreding. Die rede hiervoor kan moontlik gevind word in die opkoms van die sosiolinguistiek wat veral gedurende die tagtigerjare 'n bloeitydperk beleef het. Gedurende hierdie tydperk was daar 'n duidelike verskuiwing na die studie van taal binne sy sosiale konteks.

Die eksperimentele ondersoek het ook verskeie probleme aan die lig gebring. Eerstens is die meetinstrument wat gebruik is om taalgebruikooreenkoms te meet, ontoereikend. Dit het duidelik geword dat van die subjekte stelling 7 (wat taalgebruikooreenkoms moes meet) by tye verskillend geïnterpreteer het. Hierdie meetinstrument sal met verdere eksperimentele ondersoek verfyn moet word, en daar sal vasgestel moet word hoe dit aangepas moet word vir die verskillende kulturele groeperinge in Suid-Afrika. Tweedens het dit duidelik geword dat daar maniere ontwikkel sal moet word om die perifere (die vormlike) en sentrale (inhoudelike) roete van inligtingsverwerking in die oorredingsproses te determineer en te manipuleer. Dit is bykans onmoontlik om vorm en inhoud van mekaar te skei, maar daar sal in die ondersoek vasgestel moet word wat die boodskapbetrokkenheid van die subjekte is: 'n lae boodskapbetrokkenheid lei gewoonlik tot 'n perifere roete wat gevolg word. Een manier om perifere merkers

soos sleng te manipuleer, is om 'n vergelykende studie te doen tussen 'n gesproke slengvorm en 'n geskrewe slengvorm. Die veronderstelling is dan dat subjekte wat na die gesproke variant (wat net een keer gehoor word) luister, meer geneig sal wees om hulle te verlaat op perifere merkers, soos die slengvorm of aksentooteenkomste. Derdens moet daar ook vasgestel word of sleng bydra om die leser se aandag te trek: mense wat aangetrek word deur sleng is dalk meer geneig om die argumente af te weeg. Laastens moet daar ook onderskei word tussen die werklike leser en die leser wat hom-/haarself sien in die rol wat die outeur geskep het vir die leser (=leserspersona). (Vir 'n bespreking van die konsepte outeurspersona en leserspersona vergelyk Steehouder & Coney, 2000.) Daar sal in verdere ondersoek vasgestel moet word of die subjekte werklik die slengvorm besig soos in die teks vergestalt, en of hulle identifiseer met die slengvorm omdat hulle hul verbeel dat dit is soos hulle praat.

Die belangrikste insig wat voortgespruit het uit die eksperimentele ondersoek, is die manipulering van die perifere (met sleng as merker) en die sentrale roete. Vir resultate om sinvol en beduidend te wees, sal daar 'n meetinstrument ontwikkel moet word wat perifere en sentrale merkers duideliker kan manipuleer.

Departement Afrikaans en Algemene Literatuurwetenskap, UNISA

Bronnelys

- Airhihenbuwa, C.O.** 1995. *Health and culture: beyond the Western paradigm*. Thousand Oaks, Calif: Sage.
- Alpert, M.I. & W.T. Anderson.** 1973. Optimal heterophily and communication effectiveness: some empirical findings. *The Journal of Communication* 23: 328-343.
- Berscheid, E.** 1966. Opinion change and communicator-communicatee similarity and dissimilarity. *Journal of Personality and Social Psychology* 4: 670-680.
- Brock, T.C.** 1965. Communicator-recipient similarity and decision change. *Journal of Personality and Social Psychology* 1(6): 650-654.
- Burnstein, E., E. Stotland & A. Zander.** 1961. Similarity to a model and self-evaluation. *Journal of Abnormal and Social Psychology* 62(2): 257-264.
- Byrne, D.** 1971. *The attraction paradigm*. New York, London: Academic Press.
- Byrne, D. & W. Griffit.** 1966. A developmental investigation of the law of attraction. *Journal of Personality and Social Psychology* 4(6): 699-702.
- Byrne, D. & D. Nelson.** 1965. Attraction as a linear function of proportion of positive reinforcements. *Journal of Personality and Social Psychology* 1(6): 659-663.
- Byrne, D. & R. Rhamey.** 1965. Magnitude of positive and negative reinforcements as a determinant of attraction. *Journal of Personality and Social Psychology* 2(6): 884-889.

- Campbell, C. & M. Zodwa.** 2001. Grassroots participation, peer education, and HIV prevention by sex workers in South Africa. *American Journal of Public Health* 91(12): 1978-1990.
- Delia, J.G.** 1972. Dialects and the effects of stereotypes on interpersonal attraction and cognitive processes in impression formation. *Quarterly Journal of Speech* 58: 285-297.
- Delia, J.G.** 1975. Regional dialect, message acceptance, and perceptions of the speaker. *Central States Speech Journal* 26: 188-194.
- Galperin, L.R.** 1971. *Stylistics*. Moscow: Higher school publishing house.
- Giles, H.** 1973. Accent mobility: A model and some data. *Anthropological Linguistics* 15: 87-105.
- Giles, H., A. Mulac, J.J. Bradac & P. Johnson.** 1987. Speech accommodation theory: The first decade and beyond. In: McLaughlin M.L. (red.). *Communication Yearbook 10*. Newbury Park, Beverly Hills, London, New Delhi: Sage.
- Giles, H. & R.N. St. Clair** (reds.). 1982. *Recent advances in language, communication and social psychology*. London: Lawrence Erlbaum Associates.
- Harmon, R.R.** 1979. *Source credibility and persuasion: A situational approach*. London, Ann Arbor: University Microfilms International.
- Harrison, A., J.A. Smit & L. Myer.** 2000. Prevention of HIV/AIDS in South Africa: a review of behaviour change interventions, evidence and options for the future. *South African Journal of Science* 96(6): 285-291.
- Hass, R.G.** 1981. Effects of source characteristics on cognitive responses and persuasion. In: Petty, R.E., Ostrom, T.M. & Brock, T.C. (reds.). *Cognitive responses in persuasion*. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 141-172.
- Helfrich, H.** 1979. Age markers in speech. In Scherer, K.R. & Giles, H. (reds.). *Social markers in speech*. Cambridge, London, New York, Melbourne: Cambridge University Press, 63-107.
- Hewett, N.** 1971. Reactions of prospective English teachers toward speakers of a nonstandard dialect. *Language Learning* 21: 205-212.
- Hoeken, H.** 1998. *Het ontwerp van overtuigende teksten. Wat onderzoek leert over de opzet van effectieve reclame en voorlichting*. Bussum: Uitgeverij Coutinho.
- Hudson, R.A.** 1980. *Sociolinguistics*. Cambridge, London, New York: Cambridge University Press.
- Klopper, R.M.** 1983. *Kaapse Afrikaans*. Ongepubliseerde D.Litt.-proefskrif, Universiteit van Stellenbosch.
- LaBarbera, P. & J. Maclachlan.** 1979. Time compressed speech in radio advertising. *Journal of Marketing* 43: 30-36.
- Labov, W.** 1972. *Sociolinguistic patterns*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

- Leavitt, C. & K. Kaigler-Evans.** 1975. Mere similarity versus information processing: an exploration of source and message interaction. *Communication Research* 2(3): 300-306.
- loveLife.** 2000. *Hot prospects, cold facts. Portrait of young South Africa.* loveLife: Johannesburg.
- Mathews, C., L. Kuhn, C.A. Metcalf, G. Joubert & N.A. Cameron.** 1990. Knowledge, attitudes and beliefs about AIDS in township school students in Cape Town. *South African Medical Journal* 78: 511-516.
- McCroskey, J.C.** 1966. Scales for the measurement of ethos. *Speech Monographs* 33: 65-72.
- McCue, M. & L.A. Afifi.** 1996. Using peer helpers for tuberculosis prevention. *Journal of American College Health* 44(4): 173-181.
- McLaughlin M.L.** (red.). 1987. *Communication Yearbook 10.* Newbury Park, Beverly Hills, London, New Delhi: Sage.
- Miller, N., G. Maruyama, R.J. Beaber & K. Valone.** 1976. Speech of speech and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology* 34: 615-624.
- Mills, J. & C.E. Kimble.** 1973. Opinion change as a function of perceived similarity of the communicator and subjectivity of the issue. *Bulletin of the Psychonomic Society* 2: 35-36.
- Naremore, R.C.** 1971. Teachers' judgements of children's speech: A factor analytic study of attitudes. *Speech monographs* 38: 17-27.
- O'Keefe, D.J.** 1990. *Persuasion: Theory and research.* Vol. 2. Newbury Park, London, New Delhi: Sage Publications.
- Orme, J. & F. Starkey.** 1999. Peer drug education: the way forward? *Health Education* 1: 8-16.
- Partridge, E.** 1970. *Slang to-day and yesterday.* Fourth edition. London: Routledge & Kegan Paul.
- Perloff, R.M.** 1993. *The dynamics of persuasion.* Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Petty, R.E. & J.T. Cacioppo.** 1986. The elaboration likelihood model of persuasion. In: Berkowitz L. (red.). *Advances in experimental social psychology.* Vol 19. New York: Academic Press, 123-205.
- Petty, R.E., T.M. Ostrom & T.C. Brock.** (reds.). 1981. *Cognitive responses in persuasion.* Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Robinson, M.** 1991. *An investigation into pupil's knowledge of and attitudes towards AIDS: A survey of four private schools.* Unpublished MA dissertation, Rhodes University.
- Ryan, E.B. & H. Giles** (reds.). 1982. *Attitudes towards language variation: Social and applied contexts.* London: Edward Arnold.
- Scherer, K.R. & H. Giles** (reds.). 1979. *Social markers in speech.* Cambridge, London, New York, Melbourne: Cambridge University Press.
- Sebastian, R.J. & E.B. Ryan.** 1985. Speech cues and social markers: Markers of ethnicity, social class and age. In: Giles, H. & St. Clair, R.N. (Eds.) *Recent*

- advances in language, communication and social psychology*. London: Lawrence Erlbaum Associates, 112-143.
- Simons, H.W., N.N. Berkowitz & J. Moyer.** 1970. Similarity, credibility, and attitude change: a review and theory. *Psychological Bulletin* 73(1): 1-14.
- Steehouder, M. & M.B. Coney.** 2000. Role playing on the web: guidelines for designing and evaluating personas online. *Technical Communication* 47(3): 327-341.
- Street, R.L. Jr. & R.M. Brady.** 1982. Speech rate acceptance ranges as a function of evaluative domain, listener speech rate, and communication context. *Communication Monographs* 49: 290-308.
- Street, R.L. Jr., R.M. Brady & W.B. Putman.** 1983. The influence of speech rate stereotypes and rate similarity on listeners' evaluation of speakers. *Journal of Language and Social Psychology* 2: 37-56.
- Street, R.L. & R. Hopper.** 1982. A model of speech style evaluation. In: Ryan, E.B. & Giles, H. (reds.). *Attitudes towards language variation: Social and applied contexts*. London: Edward Arnold, 175-188.
- Swartz, T.A.** 1984. Relationship between source expertise and source similarity in an advertising context. *Journal of Advertising* 13(2): 49-55.
- Triandis, H.C., W.D. Loh & L.A. Levin.** 1966. Race, status, quality of spoken English, and opinions about civil rights as determinants of interpersonal attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology* 3: 468-472.
- UNAIDS.** 1999. *Peer education and HIV/AIDS: Concepts, uses and challenges*. Joint United Nations Programme on HIV/AIDS.
- Wagner, W.** 1984. Social comparisons of opinions: Similarity, ability and the value-fact distinction. *Journal of Psychology* 117: 197-202.
- Wolf, R.C., L.A. Tawfik & K.C. Bond.** 2000. Peer promotion programs and social networks in Ghana: methods for monitoring and evaluating AIDS prevention and reproductive health programs among adolescents and young adults. *Journal of Health Communication* 5: 61-80.

Bylae A: **Slengteks** (Uit: *thebaNathi*, 2002-06-04)

Getting around

Okay, here's a thought: why have one guy or gal when you can have many?

Some of us lurv to score. We mean having sex with a hot new babe or guy every night, or trying to be a bigger playa than the rest of the crowd.

It's about quantity, right? **WRONG**. The days of the playa are over. These games could land us in a pit of problems and, hey, one love is better than being the village bicycle.

Come on! You don't need to be told how un-cool sleeping around is. You're sussed and you know where you are headed. Hey, you know that it will not only probably kill you as your chance of catching HIV/AIDS skyrockets, but that your chance of catching other nasty STIs increases too. After all, the more time you expose yourself to a danger, the more chance it's gonna hurt you-right?

Bylae B: **Standaardengelse teks**

Sleeping around

Here is a thought: why have one partner when you can have many?

Some of us love to sleep around. We mean having sex with a new partner every night, or trying to have more partners than the rest of the crowd.

Is it about quantity? **NO**. The days of having different partners are over. These games could lead to several problems. Being with one partner is better than being with different partners.

Come on! You do not need to be told about the bad image you get from sleeping around. You know where it is going to lead to. You know that it will not only probably kill you as your chance of getting HIV/AIDS increases enormously, but that your chance of getting other terrible STIs increases too. After all, the more time you expose yourself to a danger, the more likely you will get hurt.

Note

¹ My opregte dank word hiermee uitgespreek aan die volgende persone by Steynville Sekondêr (in Piketberg) wat die ondersoek moontlik gemaak het: die skoolhoof, mnr. A.J.J. Kamfer, en mnre. F.D. Saal, L.A. Smith, F.A. Kÿster en C.C. Julies. 'n Spesiale woord van dank aan die graad 10-leerders vir hul

opoffering om die vraelyste so opreg as moontlik in te vul. Dank word ook uitgespreek aan mnr. Hennie Gerber (by Navorsingsondersteuning, Rekenaardienste, Unisa) vir sy moeite en opoffering met die statistiese verwerking van die data en sy bereidwilligheid om altyd van hulp te wees.)