

MENINGSVORMING IN DIE HOOFARTIKELS VAN DIE KERKBODE IN DIE SUID-AFRIKAANSE OORGANGSPERIODE (1994-2003): 'N INTERDISSIPLINÊRE ONDERSOEK

deur

Andries Francois du Toit



**Proefskrif ingelewer vir die graad van Doktor in die Teologie in die Fakulteit
Teologie aan die Universiteit van Stellenbosch.**

Promotor: Prof. J.H. Cilliers

Maart 2011

VERKLARING

Deur hierdie proefskrif elektronies in te lewer, verklaar ek dat die geheel van die werk hierin vervat, my eie, oorspronklike werk is, dat ek die alleenouteur daarvan is (behalwe in die mate uitdruklik anders aangedui), dat reproduksie en publikasie daarvan deur die Universiteit van Stellenbosch nie derdepartyrechte sal skend nie en dat ek dit nie vantevore in die geheel of gedeeltelik, ter verkryging van enige kwalifikasie aangebied het nie.

Datum: Maart 2011

SAMEVATTING

Die evangelie van Jesus Christus roep gelowiges deur al die eeue op om te getuig van hulle geloof en hoop en om met woord en daad gehoorsaam te wees aan die liefdesgebod van die Drie-enige God. Dit behels onder meer dat die implikasies van die evangelie tot uitdrukking moet kom in die politieke lewe, die ekonomiese werklikhede en die burgerlike lewe waarin Christene deel. Die vorming van 'n openbare mening oor gemeenskaplike waardes en die algemene welsyn is 'n noodsaaklike gevolg daarvan en staan in die omgang as publieke teologie bekend.

Een van die kommunikasiekanale waardeur die vorming van 'n openbare mening gedoen kan word, is die massamedia. Die Kerkbode is die amptelike koerant van die Ned. Geref. Kerk en is as sodanig onder meer 'n belangrike publieke teologiese kommunikasie-instrument.

Gedurende die oorgangsjare ná die demokratisering van Suid-Afrika in 1994 het die lidmate van die Ned. Geref. Kerk 'n besondere behoefte aan leiding gehad. Die kerkleiding het ook 'n toegespitste behoefte aan effektiewe kommunikasie na binne en na buite die kerk gehad. As gevolg van die verlies aan "regerende lidmate", was die kerk ook aangewese op openbare getuienis oor konsepwetgewing en ander sake van openbare belang. Die belang van die kerk se koerant as spreekbuis, spreek onder dié omstandighede vanself.

Omdat die vorming van menings een van die primêre funksies van 'n kerkkoerant is, het die vraag by die navorser ontstaan of daar by die skryf van die hoofartikels van Die Kerkbode in die oorgangsjare (1994 – 2003) van meningsvormingsteorieë gebruik gemaak is. Daar is op die hoofartikels gefokus omdat dit by uitstek die opinievormende kolom van koerante is.

Die bestudering van die hoofartikels is beperk tot artikels wat gerig was op die "Rol van die Kerk" gedurende die jare 1994 – 2003. Nadat 'n interdisiplinêre studie van meningsvormingsteorieë binne die vakgebiede van die Teologie, Sosiologie, Sosiale Sielkunde en Kommunikasiekunde gedoen is, is teorieë geskik vir gebruik in geskrewe massamedia en in ooreenstemming met teologies-etiese eise geïdentifiseer. Kernbegin-

sels van dié teorieë is daarna geïdentifiseer en die hoofartikels is aan die hand van die geïdentifiseerde kernbeginsels ontleed. Daar is tot die gevolgtrekking gekom dat kernbeginsels van die geprioritiseerde meningsvormingsteorieë moontlik by die skryf van die artikels in ag geneem is.

In die lig van die belang van werklik effektiewe meningsvormende kommunikasie in onder meer die massakommunikasie van die kerk, is aanbevelings gedoen oor die benutting van kernbeginsels van meningsvormingsteorieë.

SYNOPSIS

Through the ages, the gospel of Jesus Christ calls on believers to witness to their faith and hope and to be obedient in word and deed to the love commandment of the Holy Trinity. This implies, among others, that the implications of the gospel should be effected in politics, economics and civil life. The shaping of a public meaning on corporate values and general well-being is a necessary result and is generally known as public theology.

One of the communication channels through which the formation of public opinion can be shaped is the mass media. The *Kerkbode* (Afrikaans for the messenger of the Church) is the official newspaper of the Dutch Reformed Church and in that capacity it is an important public theological instrument of communication.

During the years of change following the first democratic election of 1994 in South Africa, members of the Dutch Reformed Church felt a particular need of leadership and guidance. The Church leadership had a focused need of effective communication to members and non-members. Due to the loss of “governing members”, the church had to rely on public witness on concept legislation and other matters of public interest. Under the circumstances the importance of the newspaper of the church as a mouthpiece stands to reason.

Because the shaping of opinions is one of the primary functions of a newspaper, the question with the researcher is as follows: whether the theories of opinion-shaping have been used in writing the leading articles of the *Kerkbode* during the years of change (1994 – 2003). The focus is on the leading article because it is the most important opinion-shaping column in any newspaper.

The research of the leading articles was limited to articles concerned with the “Role of the Church” during the years 1994 – 2003. On completion of an inter-disciplinary study of theories of opinion-shaping from the subjects of Theology, Sociology, Social Psychology and Communication Studies, theories suitable for use in written mass media and in compliance with theological ethical principles were identified. Main principles of these theories were identified and the main articles were then studied in light of these principles.

The conclusion was reached that it might be possible that the principles of identified theories were kept in mind when the articles were written.

In view of the importance of effective opinion-shaping communication in, inter alia, the mass communication of the Church, recommendations were done on the use of main principles of opinion-shaping theories.

AFKORTINGS

Ned.Geref. Kerk	Nederduitse Gereformeerde Kerk
AKKT	Algemene Kommissie vir Kerklike Tydskrifte
AKKM	Algemene Kommissie vir Kerklike Media
bl.	bladsy
ble.	bladsye
et.al.	en ander
e.v.	en verder
vgl.	vergelyk
SABC	South African Boadcasting Corporation
s/hy	sy/hy

BEDANKINGS

1. My dank aan God vir genade, geleenthede, gesondheid en alles wat nodig was om die navorsing te kon voltooi.
2. Baie dankie aan my vrou, Juanita, my kinders, ouers en skoonouers vir liefde, ondersteuning, aanmoediging en 'n vredevolle omgewing waarbinne ek op die werk kon fokus.
3. Aan my promotor, prof. Johan Cilliers, baie dankie vir jou aanmoediging, geduld en vir die vryheid wat ek onder jou bekwame leiding kon ervaar.

INHOUDSOPGAWE

Hoofstuk 1

1.1. Inleiding	11.
1.2. Oorgangsperiode (limen) vir die Ned.Geref. Kerk	16.
1.3. Limen: Nuwe moontlikhede vir effektiewe kommunikasie	17.
1.4. Kerkbode: Kritiese lojaliteit	19.
1.5. Primêre funksies van 'n kerkkoerant	22.
1.6. Kerkbode as Publieke Teologie	25.
1.7. Metodologiese oorwegings: Van silo-benadering na kruis-dissiplinêre denke	30.
1.8. Integrasie van proefskrif	34.

Hoofstuk 2

2.1. Inleiding	38.
2.2. Verklaring van begrippe "oorreding" en "mening"	38.
2.3. Definisies van meningsvorming	38.
2.4. Kommunikasie	45.
2.4.1. Proses	46.
2.4.2. Sistemies	46.
2.4.3. Interaktief	46.
2.4.4. Doelbewus of onbewustelik	47.
2.4.5. Oordragtelik	48.
2.4.6. Funksioneel	51.
2.4.7. Samevatting	53.
2.5. Historiese konteks van oorredende kommunikasie	55.
2.6. Teoretiese benaderings van meningsvormende kommunikasie	57.
2.6.1. Kognitief:	61.
2.6.1.1. Houdingsveranderingsteorieë	61.
2.6.1.2. Oortuigingshiërargieteorie	68.
2.6.1.3. Konsekwentheidsteorieë	73.
2.6.1.3.1. Balansteorie	77.
2.6.1.3.2. Kongruensieteorie	80.
2.6.1.3.3. Kognitiewe Dissonansieteorie	87.
2.6.1.3.4. Sosiale beoordeling/betrokkenheidsteorie	91.
2.6.1.4. Uitbreidingsmoontlikheidmodel	95.

2.6.1.5. Teorie van Beplande Gedrag	104.
2.6.1.6. Toeskrywingsteorie	108.
2.6.2. Affektief:	115.
2.6.2.1. Taalverwagtingsteorie	115.
2.6.2.2. Reaktansieteorie	121.
2.6.2.3. Subliminale beïnvloeding	124.
2.6.3. Konatief:	126.
2.6.3.1. Immunisasiekommunikasieteorie	126.
2.6.3.2. Klassieke kondisionering	130.
2.6.3.3. Versterkingsteorie	132.
2.6.3.4. Skinneriaanse Behaviorisme	135.
2.6.3.5. Sosiale leerteorie	138.
2.6.3.6. Boulding se Beeldteorie	139.
2.6.3.7. Gehoorsaamheidsteorie	140.
2.6.4. Gevarieerde Analitiese Navorsing:	144.
2.6.4.1. CLARCCS-aanwysers	144.
2.6.4.2. Reeksversoeke	146.
2.6.4.3. Faktore wat Meningsvorming beïnvloed:	148.
2.6.4.3.1. Interpersoonlike Faktore	148.
2.6.4.3.2. Meewerkende oordingsfaktore	149.
2.6.4.3.3. Individuele meewerkende faktore	157.
2.6.4.3.4. Persoonlikheidsveranderlikes	161.
2.6.4.3.5. Inligtingsverwerkingskortpaaie	166.
2.6.4.3.6. Samelewing- en Groepsfaktore	169.
2.6.4.3.7. Boodskapveranderlikes	172.
2.6.4.3.8. Oordragveranderlikes	178.
2.6.4.3.9. Kommuniqueerderpersepsies	179.
2.6.4.3.10. Eksterne Faktore	183.
2.6.4.4. Kommunikasie en Versterking	191.
2.6.4.5. Rol van massamedia in die huidige samelewing	194.
2.6.4.6. Massamedia-effekteorieë	198.
2.6.4.6.1. Korttermyn-effekteorieë	199.
2.6.4.6.2. Langtermyn-effekteorieë	204.
2.7. Modelle van oordedende kommunikasie	210.
2.7.1. Rank se model	211.

2.7.2. Die AIDA-beginsel	213.
2.7.3. Monroe se motiveringsreeks	213.
2.7.4. Booth-Butterfield se Standaardmodel	215.
2.8. Vorms van oorreding	220.
2.9. Etiek van oorreding	222.
2.10. Spoed en duur van oorreding	226.

Hoofstuk 3

3.1. Evaluering van die bruikbaarheid van bestudeerde menings- vormingsteorieë	227.
3.1.1. Teologiese Norme	229.
3.1.2. Eise van Geskrewe Massakommunikasie	239.
3.1.3. Beoordeling van Meningsvormingsteorieë	240.
3.1.3.1. Houdingsveranderingsteorieë	240.
3.1.3.2. Konsekwentheidsteorieë	242.
3.1.3.3. Paradoksale Gevolgteorieë	243.
3.1.3.4. Klassieke Meningsvormingsteorieë	246.
3.1.3.5. Langtermyn Massamedia-effekteorieë	251.
3.1.3.6. Uitbreidingsmoontlikheidsmodel	255.
3.1.3.7. Teorie van Beplande Gedrag	256.
3.1.3.8. Toeskrywingsteorie	258.
3.1.3.9. Taalverwagtingsteorie	262.
3.1.4 Prioritisering van bruikbare meningsvormingsteorieë	263.
3.2. Formulering van vrae ter identifisering van die gebruik van meningsvormingsteorieë	266.
3.3. Kategorisering en identifisering van Kerkbodehoofartikels.	270.
3.4. Analise van geïdentifiseerde hoofartikels	272.
3.4.1. Ontleding van geïdentifiseerde Hoofartikels	274.
3.4.2. Oorsig van resultaat	395.
3.4.3. Bespreking van resultaat	396.
3.5. Samevatting en Aanbevelings	399.

Bronnelys	402
------------------	-----

Hoofstuk 1

1.1 Inleiding.¹

In die jare tussen 1948 en 1994 was die Nederduitse Gereformeerde Kerk 'n invloedryke kerk in die Suid-Afrikaanse samelewing. Die geleentheid vir meningsvorming deur die leiers van die kerk het veel wyer gestrek as amptelike verklarings en besluite van Sinodale vergaderings. Die “regeerders” was nie net lidmate nie,² maar in baie gevalle persoonlike vriende van die leraars met wie menings en gedagtes oor 'n wye verskeidenheid onderwerpe geruil is.

ADF van der Walt skryf: “*Baie politici in die vorige regering was lidmate van die NG Kerk. Dit het uiteraard aan die kerk 'n besondere status, invloed en mag verleen aangesien kerkleiers op baie regeringsvlakke direk en indirek inspraak gehad het*” (2007, bl. 27).

Wie enigsins die geskiedenis van die ontstaan, legitimering en instandhouding van die beleid van apartheid nagaan, kan die rol van die leiersfigure van die Ned. Geref. Kerk daarin nie ontken nie. Uit die notules van die Algemene Sinodes sedert die vroeë sewentigerjare en daaruit voortspruitende publikasies soos “Ras, Volk, en Nasie en volkeverhoudinge in die lig van die Skrif”³ tot en met “Kerk en Samelewing 1990: 'n getuienis van die Nederduitse Gereformeerde Kerk”,⁴ blyk die worsteling van die kerk om sy standpunt oor verskeie politieke sake duidelik te verwoord.

Menings oor apartheid en verskeie ander politieke kwessies het mettertyd danksy verskeie faktore (waarop nie hier ingegaan word nie) binne die Ned. Geref. Kerk geskuif. In dieselfde tydperk het die politieke beleid van die

¹ John Creswell formuleer die doel van 'n inleiding as volg: “*The introduction needs to create reader interest in the topic, establish the problem that leads to the study, place the study within the larger context of the scholarly literature, and reach out to a specific audience*” (Creswell, Research Design. Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches, 2009).

² Aangesien daarvan dat baie van die kerk se lidmate ondersteuners was van die regerende Nasionale Party, was die politieke leiers feitlik sonder uitsondering lidmate van dié kerk. Dit het onder meer daartoe gelei dat daar daar meermale (grappenderwys) na die Ned. Geref. Kerk verwys is as die “Nasionale-Party-in-gebed”. Dr D.F. Malan en dr Andries Treurnicht was albei geordende predikante van die Ned. Geref. Kerk wat die bediening vir die politiek verruil het. Dit is net logies dat die kerk meer as net gewone toegang gehad het tot sy lidmate wat politieke leiersfigure was.

³ Nederduitse Gereformeerde Kerk, *Ras, Volk, en Nasie en volkeverhoudinge in die lig van die Skrif*. Kaapstad, NG Kerk-Uitgewers, 1975.

⁴ Nederduitse Gereformeerde Kerk, *Kerk en Samelewing 1990: 'n getuienis van die Nederduitse Gereformeerde Kerk soos aanvaar deur die Algemene Sinode van die Ned. Geref. Kerk in Oktober 1990* Bloemfontein, Algemene Sinodale Kommissie, 1990.

Nasionale Party oor baie van die sake soortgelyke veranderings ondergaan. Of meningsvorming oor die sake soos apartheid en ander sosiale kwessies vanaf die kerk na die regerende lidmate, of vanaf die regerende lidmate na die kerk plaasgevind het, sal waarskynlik moeilik aangetoon kan word.⁵ Dit kan egter aanvaar word dat wedersydse meningsvorming tussen die leiers van die Ned. Geref. Kerk en haar “regerende lidmate” naas al die bekende eksterne faktore (waaronder internasionale sanksies, die gewapende stryd aan die landsgrense, binnelandse oproer en die wêreldmening) bygedra het tot die politieke skuiwe wat gekulmineer het in die daarstelling van die eerste demokraties verkose regering in 1994. Vir die Ned. Geref. Kerk was dit vanweë haar verbondenheid met haar lidmate om meer as een rede ‘n totale verlies aan mag.

Die politieke, sosiale, en ekonomiese posisie van die Afrikaanse susterskerke en by name die Ned. Geref. Kerk het ná 1994 radikaal verander. In ‘n hoofberig van Die Kerkbode van 24 Januarie 1997 onder die opskrif “Kerk sit met dilemma. In nuwe Suid-Afrika tussen vure” word dr Jan du Plessis, ‘n politieke konsultant, aangehaal. Hy het aan Die Kerkbode gesê Suid-Afrika beleef in daardie stadium sy derde monumentale verandering in daardie eeu en alle instellings, ook die kerk, word daardeur geraak. Vroeër daardie selfde week het dr Du Plessis in die openbare pers die stelling gemaak dat ‘n ‘nuwe Afrikaner’ besig was om te voorskyn te kom wat nie anti-Christelik is nie, maar wel anti-kerklik.

“Voor die aanbreek van die nuwe staatsbestel in Suid-Afrika was die land in ‘n totale oorlogssituasie. Mense is in hulle wortels geruk deur wat gebeur het en het ook met ander oë na die kerk begin kyk. Nou sal die kerk moet teruggaan na sy fundamentele grondbeginsels om lidmate weer te wen”, het Die Kerkbode dr Du Plessis aangehaal. Dr Du Plessis het voorts daarop gewys dat mense in die nuwe Suid-Afrika die institusionele komponente bevraagteken en dat die kerk dus geen ander keuse het as om weer oor sy plek en rol na te dink nie. Volgens dr Du Plessis behoort die kerk die gelowige in sy/haar geloofslewe te dra,

⁵ Soos aangedui was daar ‘n hegte verhouding tussen die kerk en haar “regerende lidmate” wat dit feitlik onmoontlik maak om die rigting van die vloeï van meningsvorming bo alle twyfel aan te dui (Gaum, Kerk sit met dilemma. In nuwe SA tussen vure, 1997, bl. 1).

sonder om die onderskeid tussen 'n gelowige se persoonlike geloofslawe en kerklike instellings te vergeet.⁶

'Dawie', rubriekskrywer van die Kaapse dagblad Die Burger het op 9 September 1998 in die rubriek *Uit my politieke pen* die volgende geskryf: *“Te midde van die toenemende internasionale politieke en ekonomiese onstabiliteit en 'n groeiende krisis in Suid-Afrika is daar, meer as ooit tevore, behoefte aan 'n morele kompas. Een van die belangrikste instansies wat só 'n morele kompas kan bied, is die kerk.....Die probleem is egter dat die kerk, veral die Christelike kerk, in 'n steeds meer sekulariserende wêreld nie meer die geloofwaardigheid het wat hy 'n paar eeue of selfs dekades gelede gehad het nie. Een van die kerke wat worstel met dié verskynsel, is die NG Kerk. Behalwe die faktore wat alle Christelike kerke in die Eerste Wêreld aantast – sekularisasie, groot welvaart, 'n oordrewe eensydig-rasionele beskouing van die wetenskap – het dié kerk (uiteeraard saam met die Ned Herv Kerk en Geref Kerke) te make met die erfenis van sy teologiese verdediging van apartheid. Bowendien is dit nie meer hoofsaaklik lidmate van die NG Kerk wat regeer nie. Die gevolg is dat die invloed van die kerk getaan het”*.

Die rubriekskrywer gaan dan verder om aan te dui dat dit nie van die kerk alleen verwag kan word om 'n morele renaissance in die wêreld van stapel te stuur nie, maar dat die kerk tog 'n sentrale rol daarin kan speel, mits dit morele geloofwaardigheid het, *“En daaraan ontbreek dit die drie Afrikaanse kerke helaas, deels weens hulle eie skuld en deels weens faktore buite hulle beheer”*. (1998, bl. 10)

Op grond van die verslag van die Algemene Kommissie vir Leer- en Aktuele Sake (AKLAS) wat later daardie jaar voor die Algemene Sinode sou dien, oordeel die rubriekskrywer dan dat die NG Kerk besig is om te werk aan die herstel van sy geloofwaardigheid. *“Die basiese uitgangspunt behoort te wees dat die kerk allereers waarlik kerk moet wees, nie primêr 'n nasionalistiese, kulturele of selfs partypolitieke instansie nie. Hy mag nie 'n fokuspunt vir dié of daardie nasionalisme wees nie en ook geen apologet vir enige partypolitieke*

⁶ Die Kerkbode, 24 Januarie 1997, Deel 158, Nommer 1, bl. 1.

ideologie wees nie” (Dawie: Uit my politieke pen: Kerk is morele kompas, nie politieke drukgroep, 1998). Dawie verwys ook na ‘n aanbeveling in die verslag van AKLAS dat die NG Kerk nie opnuut die saak van die Afrikaners sy saak moet maak en net na dié volk se belange moet omsien nie en sê dan dat as die aanbeveling aanvaar sou word, dit een van die ingrypendste gebeurtenisse in die kerk se veelbewoë geskiedenis sal wees.

Die destydse redakteur van Die Kerkbode, dr Frits Gaum, verwys in die hoofartikel onder die opskrif “Herstel van geloofwaardigheid” in Die Kerkbode van 18 September 1998 na bogenoemde artikel in Die Burger en sê dan daarvan: *“Dawie skryf oor dié sake wat Die Burger vroeër vanjaar in ‘n hoofartikel aangeroei het, maar toe op so ‘n wyse dat Die Kerkbode daarteen beswaar gemaak het. Nou word dit anders geformuleer en, meen ons, só dat in Afrikaanse kerklike geledere wel deeglik daarvan kennis geneem moet word”* (1998, bl. 4). Dr Gaum sluit die hoofartikel af met die volgende woorde: *“Die NG Kerk sal goed doen indien hy by die komende Algemene Sinode ondubbelsinnig laat blyk dat hy ‘n oop kerk met ‘n oop hart en oop deure is en ‘n dienende rol in die breë Suid-Afrikaanse gemeenskap wil speel”* (1998, bl. 4).

In die hoofartikel van die Algemene Kerkbode, Nommer 10, Deel 161 wat onder die datum 9/10 Oktober 1998 verskyn het, skryf die redakteur dat etlike groot kerkvergaderings in die tyd sou plaasvind, maar dat die besluite wat by die vergaderings geneem sou word, vir baie van die kerk se lidmate irrelevant sou wees. Vir hulle maak dit nie meer saak of die kerk besluite neem en wat besluit word nie. Tog, sê hy, is daar nog baie lidmate wat aanvaar dat die kerk ernstig in sy soeke na die stem en die wil van God is. Hy wys daarop dat die menings van kerke vroeër golwe veroorsaak het maar dat omstandighede in Suid-Afrika drasties verander het en dat die Afrikaanse Kerke se menings nie meer so baie in regeringskringe tel as wat voorheen die geval was nie. Die redakteur meen dat in dié omstandighede niks so belangrik is as dat dit waarlik die stem van die Here sal wees wat gehoor word nie.

Die redakteur sluit af deur daarop te wys dat sinodes en kerkvergaderings maar een van die maniere is waarop die kerk se werk gedoen word – daar is baie ander maniere - maar roep dan sy lesers op om tot die Here te bid dat dit regtig

Hy sal wees wat op daardie kritieke tyd in die geskiedenis van Suid-Afrika die vergaderings gebruik sodat “*almal wat hoor sal weet: Ja, ja, dis die Here wat gepraat het!*” (Gaum, 1998)

In die hoofartikel van Die Kerkbode van 3 Maart 2000, Deel 164, Nommer 4 op bl. 6 skryf die redakteur Suid-Afrika het in die dekade wat op 2 Februarie 1990 gevolg het ‘n metamorfose ondergaan. “*Ons lewe in ‘n ander land as destyds*”. Almal moes by die nuwe omstandighede aanpas – dit was onvermydelik om te oorleef. Hy noem dat party maklik en heeltemal aangepas het. Ander het moeilik of glad nie aangepas nie. Albei dié benaderings is volgens hom verkeerd. Om psigies te emigreer is net so onaanvaarbaar as om die nuwe bedeling net so kritiekloos te omhels. Hy meen dit gaan met almal beter omdat dit ‘n regverdiger samelewing is, maar wie geen woord van kritiek op die nuwe bedeling duld nie, en net heuning om die mond wil smeer, is volgens hom ook verkeerd. Wat gevra word, sê hy, is kritiese solidariteit of dan kritiese lojaliteit teenoor die land. Hy sê die kerk moet prys waar geprys moet word en protesteer as dit nodig is. Die redakteur sluit af deur te skryf: “*Ons wêreld is heeltemal anders as wat dit op 2 Februarie 1990 was. Maar die Here, wat ons tye in sy hand hou, is nie anders as toe nie. Ons moet Hom bid dat ons onder alle omstandighede aan Hom getrou sal bly. En ons moet Hom vra om ons te lei om krities-lojale landsburgers te wees wat in hierdie land ‘n verskil sal help maak*” (Gaum, Kritiese lojaliteit, 2000, bl. 6).

Binne die veranderde situasie “*moet die kerk nou ‘n nuwe dialektiese houding van kritiese solidariteit met die politieke gang en owerheid van die dag vind, ten einde ‘n morele rolspeler te bly*” (Van der Walt, 2007, bl. 27).

In die hoofartikel van Algemene Kerkbode, Deel 166, Nommer 2, wat onder die datum 9/10 Februarie 2001 verskyn het, skryf die redakteur ‘n artikel onder die opskrif *Kerk en politici*. Hy sluit aan by ‘n ou gebruik waarvolgens daar aan die begin van elke parlamentsitting in Kaapstad ‘n gebedsbyeenkoms vir parlementariërs van alle partye gehou is en wys daarop dat dit gesien moet word as ‘n teken van die kerk se belangstelling en betrokkenheid by die wetgewers van die land. Hy gaan dan voort om aan te dui hoe die kerk in die nuwe situasie na April 1994 ook wyer betrokke is by wetgewers deur onder

meer insette te lewer by die formulering van konsepwetgewing en getuienis voor portefeuljekomitees van die Parlement. Hy wys daarop dat kerkmense in die nuwe bedeling hande vat oor 'n breë spektrum en probeer om 'n verskilmakende rol te speel deur openbare getuienis oor konsepwetgewing van allerlei aard af te lê. Die redakteur wys daarop dat die kerk 'n pastorale, voorbiddende sowel as 'n profetiese getuigende verantwoordelikheid teenoor die wetgewers en regering het en meen dat na die mate waarin die kerke hierdie take eenstemmig kan uitvoer, hulle aan geloofwaardigheid sal wen.

1.2 Oorgangsperiode (limen) vir die Ned.Geref. Kerk.

In die lig van bogenoemde paragrawe word in hierdie studie **na die eerste tien jaar sedert Suid-Afrika se eerste demokratiese verkiesing (1994 tot 2003) verwys as 'n "oorgangstydperk" vir die Ned Geref Kerk.** Soos aangetoon, was dit vir die Ned. Geref. Kerk 'n tydperk van onsekerheid, van nuwe rolle aanleer, van geloofwaardigheid bou, van terugkeer na die essensie van kerkwees – 'n tydperk waarin 'n groot behoefte aan leiding en meningsvorming bestaan het!

Van der Walt sluit by 'n kulturele antropoloog, Victor Turner, aan as hy die tydperk ná 1994 'n *communitas*-fase noem.⁷ Arbuckle (1993, bl. 36) het Turner se model vir Christelike gemeenskappe aangepas en onderskei drie belangrike fases wat tydens die *communitas*-fase plaasvind naamlik 'n afskeid- en breukfase, 'n oorgangsfase en 'n herintegrasiefase. Tydens die skeidingsfase word gemeenskappe van die ou situasie losgeskeur. Die oorgangsfase is 'n tyd van *limen*, die oorsteek van die drempel na 'n nuwe situasie. Dit is belangrik om daarop te let dat daar in hierdie fase nie net negatiewe ervarings en ontwrigting plaasvind nie. Daar vind 'n nuwe soeke - weg van strukture – na verdiepte verhoudings plaas, daar vind ook 'n selfondersoekende inkeringsproses met 'n verdiepte spiritualiteit en Godsbesef plaas en die kreatiewe invloed van grens- of drempelervarings word beleef. Introspeksie, eie aan dié fase, lei tot 'n nuwe verstaan van die self, die wêreld en die sin van die lewe (Burger, 1995, bl. 31).

⁷ 'n *Communitas*-fase is 'n tyd wat gekenmerk word deur onsekerheid en oorgang. Turner (1967, bl. 93) praat van "*anti-structure*" in so 'n tyd omdat gestruktureerdheid plek maak vir 'n gang-van-die-dag hantering van situasies. Dit is 'n tyd waarin nuwe waardes geformuleer word wat uiteindelik weer strukture word wat dan lei tot wat Turner 'n volgende "*societas*-fase" noem. Dekonstruksie en degenerasie is kenmerkend van die fase (Van der Walt, 2007, bl. 30).

Van der Walt wys op 'n aantal belangrike kenmerke van die *communitas*-fase wat deur Arbuckle aangedui is. Die limenalfase wat gekenmerk word deur ang en vrees gee daartoe aanleiding dat baie mense verkies om hulle buite die bedreigende situasie te stel. Wanneer die vrees-emosies deurgewerk is, ontstaan daar in 'n groeifase nuwe moed en kreatiwiteit. 'n Onseker toekoms lei mense om te soek na die ankers van hulle lewens. Dit dwing mense om grense oor te steek en is dus 'n bevrydende en kreatiewe fase. *“In die Suid-Afrikaanse situasie beteken dit dat baie mense, veral uit die bevoorregte gemeenskap, in 'n nuwe fase inbeweeg waarin hulle nuwe ankers moet vind om sin aan hulle eie bestaan te gee”* (Van der Walt, 2007, bl. 33).

Van der Walt is van mening dat baie van die kenmerke van die *communitas*-fase juis in die oorgangsfase in Suid-Afrika gerealiseer het. *“Ongeveer een miljoen Suid-Afrikaners het reeds tydens die limen die land verlaat omdat hulle na 'n meer stabiele toekoms soek..... Baie beleef erge traumatiese omstandighede deurdat vastighede en sekerhede (soos werk en inkomste) ontnem word. De Klerk (2000, bl. 13) beskryf hierdie oorgangsituasie in Suid-Afrika besonder treffend as hy verwys na die blanke Afrikaner se verlies aan mag en status, en die belewenis van morele verval ná 1994. Hy wys op voedingsbronne wat krimp ten opsigte van onderwys, godsdiens, verenigingslewe en die beroepslewe”* (2007, bl. 34).

Die “oorgangstydperk” word in hierdie studie afgebaken tot die eerste tien jaar na die politieke omwenteling van 1994 maar is nie noodwendig finaal in dié periode afgehandel nie. Van der Walt merk in sy proefskrif op dat die *communitas*-fase in 2007 reeds ongeveer vyftien jaar duur en dat 'n volgende *societas*-fase op daardie stadium binnekort sou begin (Van der Walt, 2007, bl. 26). Volgens Turner beleef gemeenskappe opeenvolgende tydperke van *communitas* en *societas*. Die *societas*-fase dui 'n tyd van voorspoed, groei, vooruitgang, geordendheid en goeie min of meer gevestigde strukture aan. Dit word opgevolg met 'n *communitas*-fase wat die teenoorgestelde is. Dit is 'n tydperk wat gekenmerk word deur onsekerheid en oorgang, deur dekonstruksie en degenerasie. Uit die *communitas*-fase kom weer 'n *societas*-fase voort.

1.3. Limen: Nuwe moontlikhede vir effektiewe kommunikasie.

Te midde van die oorgangstydperk (en ook daarna) het die kerkleiding 'n toegespitste behoefte aan effektiewe kommunikasie na binne en na buite gehad. Na binne, na die lidmate wat gelei moes word om aan te pas by die veranderings wat meebring is deur die feit dat die kerk 'n oop kerk met 'n oop hart en oop deure moes word wat 'n dienende rol in die breë Suid-Afrikaanse gemeenskap moes speel en na buite, na die owerheid teenoor wie saam met die ander Christelike kerke in die land met kritiese lojaliteit as morele kompas opgetree moes word.⁸

Die feit dat die Ned. Geref. Kerk in die oorgangstydperk nie meer die luukse van 'regerende lidmate' gehad het nie en aangewese was op openbare getuienis oor konsepwetgewing en ander sake van openbare belang, het onder meer die belang van die kerk se eie koerant as voor die hand liggende spreekbuis na vore gebring.

Van der Walt identifiseer 'n behoefte aan beter kommunikasie in die kerk gedurende die oorgangsfase. *"Oor baie van die aktuele en sensitiewe sake kan daar op kommunikasievlak met die lidmate van die kerk 'n beter dialoog gevoer word. Lidmate lees nie almal die Agenda's en Besluite van sinodes nie. Dit lyk soms asof die communitas-fase gelei het tot gebrekkige kommunikasie in die NG Kerk"* (Van der Walt, 2007, bl. 69).

Die Kerkbode is die amptelike koerant van die Ned. Geref. Kerk. Die eerste uitgawe daarvan onder die naam *De Gereformeerde Kerkbode in Zuid-Afrika* is op 13 Januarie 1849 uitgegee, nie in naam of onder beskerming van die Ned. Geref. Kerk nie, maar as persoonlike poging van dr A Faure en 'n paar predikante uit die omstreke van Kaapstad (Olivier, 1998, bl. 7).

In die uitgawe van *De Gereformeerde Kerkbode* van 13 November 1852 verskyn 'n amptelike berig geplaas deur "A Faure, Scriba" waarin as volg kennis gegee word: "De Hoog-Eerwaarde Synode heeft besloten: Dat *De Kerkbode* der Gereformeerde Kerk voortaan zal worden beschouwd als het Officieel Orgaan der

⁸ Die redakteur van die Algemene Kerkbode wys in 'n hoofartikel van Algemene Kerkbode, Deel 166, Nommer 2, wat onder die datum 9/10 Februarie 2001 gepubliseer is daarop dat kerkmense in die nuwe bedeling oor 'n breë spektrum hande sal moet vat en probeer om 'n verskilmakende rol te speel deur openbare getuienis oor konsepwetgewing van allerlei aard af te lê. Hy skryf verder dat die kerk 'n pastorale, voorbiddende sowel as 'n profetiese getuigende verantwoordelikheid teenoor die wetgewers en regering het.

Kerk,⁹ waarvan een Exemplaar, van wege de Synode, aan elke kerkraad zal worden toe gezonden” (De Gereformeerde Kerkbode, 1852).

1.4. Die Kerkbode: Kritiese Lojaliteit.

Uit die geskiedenis van Die Kerkbode is dit duidelik dat die terms “*amptelike orgaan*” (soos onder andere gebruik deur ds GSJ Möller – redakteur van Die Kerkbode 1970 – 1986) (Möller, 1999, bl. 9) en “*amptelike koerant*” (soos dit vir baie jare as subtitel tot die amptelike naam in die hoofartikel van die koerant verskyn het) deur die jare verskillend geïnterpreteer is.¹⁰

Dr André Olivier skryf in *Bode op die spoor van die Woord. 150 jaar met Die Kerkbode*: “Omdat Die Kerkbode so deel is van die huishouding van die Ned. Geref. Kerk, kan ons nie eintlik daarvan praat sonder om die kerk in ag te neem nie. Die blad is tog immers bode van die kerk. Ons kan met reg vra of die blad net die standpunte en lewe van die kerk weerspieël soos die maan die lig van die son, en of die blad tog ook wel oor sy eie lig beskik. Oor die 150 jaar was die siening hieroor nie altyd dieselfde nie. Die rolverwagting wat die kerk en lidmate gestel het, het ook verander. Soms het die blad koers aangedui, soms gevolg, en soms net neutraal probeer paai. Ons gaan egter van die praktiese veronderstelling uit dat die verbondenheid so heg was dat daar ‘n voortdurende wisselwerking was van inligting gee en inisiatief neem” (Olivier, 1998, bl. 1).

Dié mening van dr Olivier word bevestig wanneer gekyk word na onder andere uitsprake van twee vorige redakteurs, dr FM Gaum, en sy voorganger, ds GSJ Möller. Ds Möller skryf dat die term “amptelike orgaan” vir baie mense en ook vir instansies ietwat misleidend was, omdat blote menings wat in die blad gepubliseer is, dikwels as die amptelike standpunt van die kerk beskou is. “*Die Kerkbode is die amptelike koerant van die Ned. Geref. Kerk maar die*

⁹ Hoewel die Ned. Geref. Kerk die blad as “het Officieel Orgaan der Kerk” verklaar het en dit selfs finansiëel ondersteun het, wou die kerk op daardie stadium nie volle verantwoordelikheid vir die uitgee van die blad aanvaar nie. Tot 1883 was dit in privaatbesit en dit is eers vanaf 1884 as lyfblad deur die Ned. Geref. Kerk self uitgegee. Die sinode was ten spyte van bogenoemde feit versigtig om finansiële verantwoordelikheid vir die uitgee van die blad te aanvaar. So besluit die Sinode in 1886 “*dat de uitgave van De Kerkbode voortaan zal geschieden, zonder verantwoordelijkheid van de Synodale kas*” – ‘n besluit wat deur die jare in strekking deur sinodale vergaderings min of meer so gehandhaaf is (Olivier, 1998, bl. 8).

¹⁰ Onder die term “amptelike orgaan” of “amptelike koerant” kan of verstaan word dat die koerant die eiendom van die Ned. Geref. Kerk is, wat dus onder beheer van die kerkleiding staan en veronderstel is om die denke en beleid van die kerkleiding uit te voer, of dit kan verstaan word as eiendom van die kerk wat daarom lojaal is teenoor die kerk maar wat tog ‘n eie standpunt mag inneem en selfs ‘n kritiese stem oor bepaalde besluite en of optrede van die kerk mag publiseer.

standpunte wat in hoofartikels gestel word, is nie dié stem van die kerk nie..... Verreweg nie alles wat die redakteur of enigiemand anders in die blad skryf, is amptelike standpunte van die Ned. Geref. Kerk nie” (Möller, 1999, bl. 29).

Tog skryf ds Möller oor dieselfde onderwerp: *“In dié verband is dit belangrik om te onthou dat Die Kerkbode die eiendom en amptelike orgaan van die Ned. Geref. Kerk is en gevolglik nie net onder die beheer van die kerkleiding staan nie, maar veronderstel is om die denke en beleid van die kerkleiding uit te voer. ‘n Redakteur moet verwag om in die sop te beland indien hy hóm en die blad van die kerkleiding vervreem en hom op wyses uitlaat wat stryd in die kerk kan ontketen of wat nie as in belang van die eenheid van die kerk beskou word nie” (Möller, 1999, bl. 9).*

Hoewel die Ned. Geref. Kerk deur al die jare ‘n kommissie vir beheer van die Kerklike Tydskrifte gehad het, was die redakteurs van die tydskrifte nie gebonde aan bepaalde reëls of voorskrifte met betrekking tot die uitvoering van hulle pligte nie.¹¹ Hulle het self besluit oor die temas waarvoor hulle hul uitgelaat het en oor die korrespondensie wat hulle in die blaai gepubliseer of nie gepubliseer het nie. *“Niemand het die redakteurs van raad bedien nie en niemand het aan hulle voorgeskryf nie”.* *“Die Kommissie sou moontlik opgetree het indien hy van oordeel was dat die redakteur menings lug wat die goeie naam of die eer van die kerk skade doen” (Möller, 1999, bl. 3).*

Uit bogenoemde aanhalings is dit duidelik dat redakteurs van Die Kerkbode vertrou is met ‘n gekwalifiseerde vryheid om in hulle blad met ‘n lojaliteit teenoor die kerk en kerkleiding te berig oor die doen en late van en in die kerk. Dié

¹¹ In ‘n ongepubliseerde brief onderskryf dr. Gaum, voormalige redakteur van Die Kerkbode, die standpunt. *“...die AKKT het nie destyds of daarna ‘n redaksionele beleid uitgespel en ‘n aanduiding gegee van wat hulle meen prioriteite vir Die Kerkbode behoort te wees nie. Daar was natuurlik baie gesprekke in die AKKT/AKKM en die Direksie daaroor, maar die verstandhouding was steeds dat die redakteur sy werk in die gees van wat Schalk Pienaar “onafhanklikheid-in-gebondenheid” genoem het, sal doen. Met ander woorde: onafhanklik in die versameling en interpretasie van kerknuus en in die lewering van redaksionele kommentaar, maar tog steeds gebonde en in die hoogste mate lojaal aan die kerk – en die Here! – wat hy dien. Persoonlik hoop ek nie dit sal ooit anders wees nie. Hoewel ‘n kerkkoerant sekerlik iets anders is as ‘n sekulêre koerant, is dit in die perswese die gebruik – en tot dusver was dit met Die Kerkbode die geval – dat die redakteur die volle verantwoordelikheid dra vir wat in sy koerant staan. As die beheerliggaam nie meer saamstem met wat hy/sy skryf nie – en as dit ingaan téén die rigting waarin die kerk in die breë beweeg – kan en moet dit natuurlik aan die redakteur gesê word. En as hy hom verset, moet hy bedank. Maar wat my betref sal dit ‘n onhoudbare situasie wees indien ‘n “kerklike komitee” elke hoofartikel eers moet keur – of dit sáám met die redakteur moet skryf – en so ook met die nuus/artikels/rubrieke wat in die blad gepubliseer word” (Gaum, Ongepubliseerde korrespondensie: Brief gerig aan navorser., 2003).*

besondere vertrouensverhouding is deur dr Gaum as ‘n *kritiese lojaliteit* beskryf. Hy skryf dat die blad ‘n “(vanselfsprekende) verbintenis aan die Woord en die Belydenisskrifte het, en ook ‘n lojaliteit teenoor die besluite van die breër kerklike vergaderings, by name die Algemene Sinode. Maar dit is ‘n kritiese lojaliteit. Die Kerkbode behou hom die reg voor om te kan kritiseer – standpunte, menings, besluite – maar dan op só ‘n manier dat sy lojaliteit aan die kerk wat hy moet dien, nie bevraagteken hoef te word nie” (2002, bl. 7). Dit kon dus en het inderdaad in die loop van jare gebeur dat Die Kerkbode met besluite en standpunte van kerkvergaderings verskil het.

In die hoofartikel van ‘n spesiale feesuitgawe van Die Kerkbode op 29 Januarie 1999 kwalifiseer dr Gaum in eenvoudige taal wat hy verstaan onder Die Kerkbode as die ‘amptelike koerant’ van die Ned. Geref. Kerk: “‘Die’ stem van die kerk word eintlik net gehoor as die verskillende kerklike vergaderings (kerkrade, ringe, sinodes) besluite neem oor sake wat aan hulle toevertrou is. Maar saam met die ander stemme in die kerk is Die Kerkbode s’n ook ‘n stem waarna geluister kan word omdat dit ‘n verantwoordelike en betroubare stem wil wees” (1999, bl. 8).

Die Kerkbode se verhouding met die kerk en die kerkleiding wat deur dr Gaum gedefinieer is as ‘n *kritiese lojaliteit* word verder verhelder wanneer dit vergelyk word met die koerante van byvoorbeeld die Rooms-Katolieke Kerk en die Nederduitsch Hervormde Kerk in Afrika. *Die Hervormer* het die opdrag om te kritiseer sonder aansiens des persoons of vergadering, terwyl *L’Osservatore Romano* geen kritiese funksie het nie.¹² Die Kerkbode handhaaf teenoor dié

¹² Die Rooms-Katolieke koerant, *L’Osservatore Romano*, kan gekwalifiseer word as die amptelike blad van die Vatikaanstad. Dr Carlo de Lucia, redakteur van dié blad, het in ‘n onderhoud met dr Frits Gaum gesê in die mate dat daar amptelike kerklike uitsprake in die blad gepubliseer word, is die koerant amptelik, maar daar word ook heelwat gewone dagbladnuus wat van verskillende nuusagentskappe bekom word, gepubliseer (Gaum, Om lojaal te wees, én krities., 2002, bl. 7). *L’Osservatore Romano* beskou dit as opdrag om die kerk en die Heilige Vader (die pous) se uitsprake bekend te stel, dit te beaam en onderskryf. Omdat *L’Osservatore Romano* met die kerk en die pous se uitsprake saamstem, is dit volgens dr De Lucia nie nodig om die kerk se uitsprake te kritiseer nie. Hy het trouens, volgens dr Gaum, verbaas gelyk toe dié hom gevra het of die blad en sy redakteur soms krities teenoor kerklike en pouslike uitsprake staan.

Die Nederduitsch Hervormde Kerk van Suid-Afrika se Algemene Kerkvergadering handhaaf ‘n teenoorgestelde siening. Volgens *Die Hervormer*, dié kerk se amptelike koerant, is dit die kerkvergadering se mening dat dit “onder andere die funksie van die redakteur is om kritiek te lewer op besluite van die kerk en dus nie deel van die leidinggewende vergaderings van die kerk moet wees nie”. Die redakteur van *Die Hervormer* moet ‘n “hervormende invloed” op die kerk hê. (*Die Hervormer*, 15 Desember 2001, Hoofartikel) (Gaum, Vuurhoutjie, 2002).

twee uiterstes 'n middeweg waarin voorsiening gemaak word vir die weergee van die amptelike standpunte van die kerk maar die reg word voorbehou om in liefde ook kritiek daarop te lewer.

1.5. Primêre funksies van 'n kerkkoerant:

Afgesien van die verhouding tussen Die Kerkbode en die Ned. Geref. Kerk is dit vir die ondersoek na die meningsvormende waarde van die koerant ook noodsaaklik om te vra na die prioriteite van die redaksie van die koerant.

Tot en met die uitgawe van 25 Maart 1981 is Die Kerkbode in tydskrif-formaat gedruk. Gedurende die eerste kwartaal van die vorige jaar het 'n inligtingskonferensie van die Ned. Geref. Kerk die Algemene Kommissie vir Kerklike Tydskrifte gevra om met 'n nuusblad te begin. *“Dit moet 'n blad wees, is gesê, wat klem lê op alle soorte aktuele inligting, wat leiding gee oor sake van die dag, wat ruimte bied vir onbelemmerde meningswisseling, wat kennis neem van ekumeniese gebeurtenisse en wat nie as kompetend met sekulêre blaaië gesien moet word nie”* (Möller, 1999, bl. 23).

Volgens ds Möller het hy by sy aanstelling, soos al sy voorgangers, geen opleiding of ervaring van joernalistiek gehad nie. *“Ek moes maar net inval met die wete: “Algaande leert men”* (Möller, 1999, bl. 3). Sy opvolger, dr Gaum, was die eerste redakteur wat gespesialiseerde opleiding vir sy taak ontvang het. Hy het in 1984 'n Meestersgraad in Joernalistiek verwerf met 'n proefskrif oor: *“Eise vir Kerklike Joernalistiek”*.

Hoewel ds Möller algaande kennis oor die joernalistiek opgedoen het, het dr Gaum die kennis wat hy gedurende sy studie opgedoen het, in die praktyk toegepas. Hy bevestig dié feit in antwoord op 'n vraag in dié verband in 'n

Uit 'n hoofartikel in *Die Hervormer* is dit duidelik dat die blad van tyd tot tyd deur sy lesers verwytd is dat dit te skerp in sy kommentaar was. Die redakteur het toegegee dat venyn, sarkasme, onbeheersde taalgebruik, persoonlike kwetsende opmerkings en politiekery nie in die kerk se publikasies hoort nie. Hy was egter van oordeel dat daar 'n oorgevoeligheid by lesers was oor 'n bietjie skerpheid in die *Hervormer*. Hy meen wie reken dat alles vir Christene vredig en saggies moet gebeur, Christenskap en die taak van 'n kerkblad verkeerd verstaan. Christelik beteken wat hom betref nie om 'vrede, vrede!' te skree waar daar g'n vrede is of kan wees nie. Dit beteken eerder dat wat gesê word, in liefde gesê moet word met die bedoeling om die ander party te help. Dit gaan nie oor persoonlike vetes of om koning te wil kraai nie, maar om groter duidelikheid oor 'n bepaalde saak te probeer gee. Hy glo die kerk en sy lyfblad moet oor die dinge wat saak maak, praat en skryf. Standpunte moet opgeweeg word om vas te stel wat die Skrif op stuk van sake sê.

ongepubliseerde brief as hy skryf: “Ja, die vyf groepe prioriteite wat ek in my M-skripsie aandui, was die breë raamwerk waarbinne ek my werk probeer doen het”.¹³ Dit is daarom nuttig om van dié prioriteite kennis te neem.

Dr Gaum meen daar is nie ‘n wesensverskil tussen algemene en kerklike joernalistiek nie. Wat hom betref is die algemene joernalistiek deel van God se koninkryk en benader die Christen-joernalis sy werk in die gesindheid van 1 Kor. 10:31 – *“Of julle eet en of julle drink of wat julle ook al doen, doen alles tot eer van God”*. Daarom is die maatstawwe wat gebruik word om te bepaal of iets in die algemene joernalistiek slaag ook op die kerklike joernalistiek van toepassing. Die aanslag in die kerklike joernalistiek sal egter in belangrike opsigte van dié in algemene joernalistiek verskil – die “toon”¹⁴ sal nie dieselfde wees nie.

Die **rapportering van kerknous en die interpretering** daarvan is na die mening van dr Gaum die primêre taak van die kerkblad. Daarmee saam is dit belangrik dat noud aktueel sal wees. Om **menings te vorm en agtergrondinligting te verskaf**, is belangrike tweede prioriteite vir ‘n kerkblad. Onder die tweede groep prioriteite sorteer ook diens aan die gemeenskap, finansiële geslaagdheid en die verhoging van sirkulasiesyfers.

Die **bevordering van verandering in die sin van hervorming** in die gereformeerde tradisie is ‘n derde prioriteit. Omdat die lidmate van die kerk in ‘n gebroke werklikheid leef, kan die kerk nooit met die status quo vrede maak nie. Dit is die opdrag van die kerk en sy blad om ‘gebrokenheid/sonde’ aan die kaak te stel. Dit is volgens dr Gaum verder belangrik dat die boodskap van die kerkblad in keurige taal oorgedra word en dat ‘n kerkblad tipografies goed versorg sal wees.

Die vierde prioriteit van ‘n kerkblad is om te strew na **“onafhanklikheid-in-gebondenheid”**: onafhanklikheid in die versameling en interpretasie van die

¹³ (Gaum, Ongepubliseerde korrespondensie: Brief gerig aan navorser., 2003).

¹⁴ Met die “toon” verwys dr Gaum na die aanslag van ‘n koerant – of die koerant in sy benadering radikaal, strydlydig, gematig, konserwatief, stemmig of lawaaierig is. Die redaksionele beleid word om die aanslag opgebou en die soort noud wat in die koerant verskyn, die styl waarin dit geskryf word en die hoek waaruit sake benader word, word daardeur bepaal. Selfs die formaat en tipografiese versorging van ‘n koerant hang volgens dr Gaum ten nouste met die “toon” of aanslag daarvan saam.

nuus en die lewering van redaksionele kommentaar maar gebonde en lojaal aan die kerk in wie se diens die blad staan. Dit sluit ook in dat 'n kerkblad die verantwoordelikheid het om oop gesprek oor sake wat die kerk raak, te bevorder en 'n versoenende rol te speel waar moontlik.

As vyfde prioriteit het die kerkblad die taak **om te vermaak**. “Net so min as wat 'n langgesig-mens 'n goeie Christen is, is 'n blad wat altyd donker en somber is, 'n goeie kerkblad!” (Gaum, 1984, bl. 21).

Dit is veral die tweede en vierde reekse prioriteite wat vir die onderwerp van hierdie studie belangrik is, naamlik “**om menings te vorm** en agtergrondinligting te verskaf” en die strewe na “**onafhanklikheid-in-gebondenheid**”

Hoewel die hoofartikel van 'n koerant nie deur 'n hoë persentasie van die lesers gelees word nie, kan dit volgens dr Gaum aanvaar word dat dit meestal die leiers in gemeenskappe is wat dit lees en daardeur beïnvloed word. Die hoofartikel is by uitstek die opinievormende kolom van koerante. “*Ten spyte van 'n relatief klein leserstal het die hoofartikel ongetwyfeld 'n groot invloed op die besluitnemingsprosesse in 'n gemeenskap*” (Gaum, 1984, bl. 3).

Dié mening van Gaum word deur ander skrywers oor die onderwerp bevestig. Roger Fowler skryf in sy boek “*Language in the News. Discourse and Ideology in the Press*”, op bl. 208, hoofartikels het 'n belangrike simboliese funksie in 'n koerant. “*....seeming to partition off the 'opinion' component of the paper, implicitly supporting the claim that other sections, by contrast, are pure 'fact' or 'report'*”. John Morley sê die hoofartikels is die stem van 'n nuusblad. “*One of the prime functions of editorial comment is that of persuading the newspaper's readers of its point of view*” (2004, bl. 1). In die hoofartikels word 'n nuusblad se mening gegee oor wat die omstandighede op daardie stadium is, wat dit behoort te wees en wat dit in die toekoms sal wees.

Uit bogenoemde gegewens word die volgende gevolgtrekkings gemaak:

- dat die Ned. Geref. Kerk in die jare ná 1994 'n oorgangstyd beleef het wat 'n herdefiniëring van die kerk se rol na binne en buite genoodsaak het;

- dat die Ned. Geref. Kerk in dié omstandighede in 'n besondere sin aangewese was op onder meer Die Kerkbode as massakommunikasie-medium om haar stem by lidmate, die burgerlike samelewing en die owerheid te laat hoor;
- dat Die Kerkbode uitgegee is as die amptelike nuusblad van die Ned. Geref. Kerk wat in sy beriggewing onafhanklik maar krities-lojaal aan die kerk en die kerkleiding was;
- en dat die hoofartikels van Die Kerkbode doelbewus benut is om leidinggewende en vormende menings uit te dra.

1.6. Kerkbode as Publieke Teologie

Die term "Publieke Teologie" het die afgelope twintig jaar wêreldwyd gewild geword maar dit is nie altyd duidelik wat presies daarmee bedoel word nie. In 'n enger betekenis¹⁵ is dit 'n normatiewe begrip wat dui op 'n ideaal wat saam met die Westerse demokratiese kultuur ontwikkel het. Dit gaan om die doelbewuste vorming van 'n publieke mening wat die algemene welsyn op die hart dra en menslike waardigheid en geregtigheid wil bevorder.¹⁶

In 'n vaer, meer algemene betekenis¹⁷ is dit 'n beskrywende begrip wat daaraan uitdrukking wil gee dat die evangelie deur al die eeue gelowiges oproep om te getuig van hulle hoop op die Drie-enige God. Die aard van die getuienis het deur die loop van die eeue ingrypend verskil maar dit sal in die moderne samelewing minstens beteken *"dat teologies nagedink word oor die implikasies van die evangelie en die Christelike lewe vir die politieke lewe, vir ekonomiese*

¹⁵ "In die enger betekenis kan 'n hele spektrum variasies onderskei word. Aan die een uiterste kant word dit gesien as sinoniem vir publieke religie of "civil religion" wat onafhanklik van spesifieke godsdienstige of kerklike tradisies gevoed word. Aan die ander kant word dit gesien as die roeping van die kerk en teologie om aktief mee te werk aan die bevordering van demokrasie en ontwikkeling, van 'n kultuur gebou op menswaardigheid en menseregte" (Smit, 2008, bl. 28).

¹⁶ "Dié publieke mening word gevorm wanneer ingeligte burgers die geleentheid het om in ruimtes sonder dwang en volgens praktyke wat berus op insluiting, wedersydse respek, aanvaarding en prosedurele geregtigheid deur rasonale debat en oorreding konsensus soek met die oog op die gemeenskaplike belange en welsyn" (Smit, 2008, bl. 28).

¹⁷ "Binne die algemene gebruik van die term kan ook weer 'n spektrum van variasies onderskei word. Min of meer op die een uiterste lê David Tracy met sy beskrywing van die drie publieke waarbinne teologie beoefen word naamlik die kerk, die akademie en die samelewing. Sy gebruik van die term beteken eintlik net dat enige vorm van teologie altyd 'n spesifieke gehoor of adressate het. Volgens Tracy geskied teologie altyd as publieke diskoers. Aan die ander kant van die spektrum lê die mense wat die term publiek net tot die derde publiek van Tracy wil beperk te wete teologie wat in die openbare sake van die samelewing geïnteresseerd is. In dié sin praat Bernard Latagan van die "derde publiek" wat met groter erns bejeën moet word. In sy rigtinggewende werk rondom kerke se betrokkenheid by moderne ontwikkelingsvraagstukke volg Naas Swart hierdie spraakgebruik na" (Smit, 2008, bl. 29).

werklikhede, vir menslike organisasie in die talle sfere van die burgerlike lewe en vir die vorming van 'n openbare mening rondom gemeenskaplike waardes en algemene welsyn – veral die versorging van die swakkes en die slagoffers in die samelewing” (Smit, 2008, bl. 29).

Smit wys daarop dat daar nie 'n vaste gebruik van die woord “publiek” is nie en dat dit in die volle spektrum van betekenis gebruik word (2008, bl. 31). Net uit die betekenis van die woord “publiek” kan dus nie afgelei word wat 'n spreker presies met “publieke teologie” bedoel nie. Dit is eerder so dat mense hulle menings oor wat “publieke teologie” beteken, skoei op hulle verstaan enersyds van wat die kerk is en behoort te wees (hulle ekklesiologie) en andersyds van hulle siening van die publieke lewe. Juis *“omdat dié sieninge van die publiek sovele inhoude kan insluit, kan publieke teologie uiteindelik ook sulke uiteenlopende gestaltes aanneem”* (Smit, 2008, bl. 31).

Smit het in 2003 in 'n voordrag tydens die Teologiese Dag van die fakulteit Teologie aan die Universiteit van Stellenbosch daarop gewys dat dit nie vanselfsprekend is dat die kerk in 'n demokratiese samelewing met 'n sekulêre grondwet 'n publieke rol het nie. Baie mense is van oordeel dat gesprekke oor die openbare lewe op 'n neutrale, algemene grondslag behoort te geskied en dat mense nie hulle eie godsdienstige oortuigings in die openbare sfeer behoort in te dra nie.¹⁸

Bogenoemde oortuigings verteenwoordig die vrug van sekularisasie. Godsdienstige oortuigings en argumente het hulle plek in die openbare lewe, debatte en besluite van baie samelewings verloor en vir baie mense is dit reg en regverdig – eintlik die enigste denkbare moontlike. Meer en meer mense sien toleransie en verdraagsaamheid, veral godsdienstige verdraagsaamheid, as die grondwaarde waarop moderne demokratiese samelewings gebou moet word. Dié toleransie sluit die handhawing en beskerming van godsdiensvryheid as reg in, maar nie op so 'n wyse dat dit die openbare lewe enigsins mag beïnvloed of raak nie.¹⁹ Die enigste publieke funksie wat godsdiens dan kan hê is om die

¹⁸ Vergelyk D.J. Smit, (2008, bl. 193)

¹⁹ “.....talle mense van Christelike oortuiging, meen persoonlik dat grondwetlike godsdiensvryheid beteken dat burgers vry moet wees om hulle eie geloof op hulle eie manier te beoefen en uit te leef, maar aanvaar

gemeenskaplike, demokratiese waardes soos respek en toleransie verder te bevorder. Dit is duidelik dat die idee dat die kerk 'n openbare rol kan of moet speel onder sulke omstandighede as vergesog en onaanvaarbaar beskou word. Die kerk se kundigheid word dus beperk tot die privaat, persoonlike, individuele en innerlike sfeer van menswees en menslike behoeftes.

In die lig van dié omstandighede, berus die bewyslas volgens Smit (2008, bl. 196) op diegene wat meen dat die kerk wel 'n openbare getuienis het om hulle saak te motiveer. Verskeie argumente sal aangevoer kan word waaronder argumente uit die inhoud, aard en aansprake van die evangelieboodskap self, argumente ontleen aan die behoeftes of aard van die samelewing en argumente ontleen aan die potensiaal van die kerk om 'n invloed in die samelewing uit te oefen.

Smit meen dat die openbare getuienis van die kerk in Suid-Afrika oor 'n verskeidenheid sake sou kon handel. Hy identifiseer die politiek, die ekonomie en die burgerlike samelewing (elk met sy eie vertakkings) as moontlike gespreksgenote. Dit is ook moontlik dat die kerk primêr die taak het om met sy eie lidmate oor sake van openbare belang en hulle betrokkenheid daarby te praat.

Dit sou ook kon wees dat die sogenaamde “publieke sfeer” of openbare mening die belangrikste teiken van openbare getuienis kan wees. Die openbare media in vele gestaltes speel 'n onmiskenbare rol in die manier waarop mense dink. Die verwagting sou daarom wees dat die kerk konkrete openbare morele of etiese kwessies via en in gesprek met die media moet aanspreek ten einde die manier waarop mense leef te beïnvloed. In samehang daarmee sou verwag kon word dat die kerk/teologie openbare oortuigings moet blootlê, kritiseer, korrigeer of versterk.

Nog 'n verwagting van publieke teologie is 'n apologetiese en kritiese debat met die kultuur-van-die-dag waarin byvoorbeeld die materialistiese lewensbeskouing

en waardestelsel of die positivisties-wetenskaplike werklikheidsbeskouing aangeroeer word.

Uiteraard sal publieke teologie waarin aan enige van bogenoemde sake aandag gegee word, histories en kontekstueel moet wees. Die vraag waarop eerste gefokus moet word, kan slegs in die lig van die spesifieke historiese en kontekstuele uitdagings van die tyd bepaal word.

Gesien in die lig van die veranderde situasie van die kerk en haar lidmate in die jare ná 1994²⁰ is die noodsaak van effektiewe meningsvorming in onder meer die hoofartikels van Die Kerkbode 'n gegewenheid. Smit skryf: *“Wat in Suid-Afrika verander het, is nie die teologie nie, maar die situasie en daarmee saam die situasie-analise. Die situasie onder apartheid was nie 'n demokrasie nie maar een van politieke oorheersing en sosiale onreg. Met die politieke omwenteling het die einde nie aangebreek nie maar wel die begin. Wat in ander samelewings eeue sou duur, het hier oornag plaasgevind. Die nuwe situasie vereis nuwe maniere van openbare getuienis. Nou gaan dit om groter sosiale en ekonomiese geregtigheid, daadwerklike versoening, vergiffenis en heling van historiese wonde, vir meer lewende eenheid, verdraagsaamheid, onderlinge aanvaarding en saam-bestaan – maw nuwe vorme van publieke teologie”* (Smit, 2008, bl. 27).

Dit is nie 'n behoefte wat uniek aan Suid-Afrika of die Suid-Afrikaanse konteks is nie. Richard Osmer (2008, bl. 82) skryf vanuit 'n Amerikaanse konteks en sê *“...in our contemporary world, learned congregations are an even more important ideal. These are congregations whose members are deeply grounded in Scripture, church tradition, and theology and are willing to grapple with the questions raised by contemporary science and public life. Such communities support a thinking faith. They are all too rare in the United States and around the world”*.

²⁰ Soos vroeër aangetoon het die verlies aan politieke mag van “regerende lidmate” daartoe bygedra dat die Ned.Geref. Kerk baie minder inspraak in beleid- en besluitnemingsprosesse gehad het. Intern moes die Kerk haar rol herdefinieer en haar lidmate begelei tot 'n dienende rol in die Suid-Afrikaanse gemeenskap terwyl ekstern as morele kompas in die samelewing en teenoor die owerheid opgetree moes word.

Osmer gaan dan voort om daarop te wys dat mense vandag nie meer behoefte het om “toe”-gesprek te word nie. Die dae van preek en leer vanuit ‘n hiërargiese model van pastorale outoriteit is verby.²¹ Mense het deesdae behoefte aan wyse leiers wie se leiding die gemeentelede help om sin te gee aan hulle lewensomstandighede en dinge wat in hulle wêreld gebeur (2008, bl. 82).

Dit gaan dus om wat Smit noem “nuwe maniere van openbare getuienis”, om “thinking faith” in die taal van Osmer, om ‘n betrokkenheid by die omgewing en die eise van die tyd waarin mense lewe wat gerig word deur publieke teologie.

Wanneer nagedink word oor die praktyk van die beoefening van openbare getuienis of publieke teologie is die vraag hoe die kerk se getuienis gelewer of tuisgebring moet word, relevant.²² Juis in die lig van die feit dat die rol van die kerk en die teologie in die na-apartheid- en ‘stugglejare’ ingrypend verander het, is dit ‘n vraag of die kommunikasiewyses en –kanale van daardie jare steeds effektief benut kan word. Die vraag is dus: “...hoe praat denominasies sinvol en geloofwaardig oor sake van openbare belang onder omstandighede soos in Suid-Afrika vandag? Deur hulle amptelike verteenwoordigers, vergaderings en tydskrifte, of hoe anders? en met welke gesag, styl, argumente, geloofwaardigheid?” (Smit, 2008, bl. 200).

Hoewel bogenoemde vrae legitiem en uiters relevant is, val dit nie binne die doel van hierdie ondersoek om te antwoord op die vraag of daar nie ander maniere is wat meer effektief benut sou kon word nie. In hierdie ondersoek word uitgegaan van die veronderstelling dat die kerk se koerant en tydskrifte inderdaad kommunikasiekanale is en dat kerklike joernalistiek en daarom spesifiek Die Kerkbode (synde die ‘amptelike’ koerant van die N.G. Kerk) uiters waardevol is

²¹ “Mainline congregations can be on the road to slow death, or they can form a new understanding of their mission. Paradoxically, losing their power and influence represents a chance to gain a more biblical and authentic understanding of true power and influence. They are not to yearn nostalgically for the time when they were at the center of power and authority but to change in ways that more fully embody the reversal of power and authority found in their servant Lord. Their ability to influence the direction of their local community and nation will come not from their social status and resources but from their ability to hold up an alternative set of possibilities, which may have the effect of catalyzing social transformation” (Osmer, 2008, bl. 192).

²² “...indien naamlik aanvaar word dat kerk en teologie ‘n openbare getuienistaak het en indien daar redelike duidelikheid is met watter publieke daar dringend oor welke sake gepraat en gehandel moet word, is ‘n laaste vraag hoe dit konkreet gedoen kan en behoort te word – en weer eens is dit nie by voorbaat ‘n uitgemaakte of eenvoudige saak nie” (Smit, 2008, bl. 199)

met die oog op die bedryf van publieke teologie in die sin van Smit se beskrywing hierbo. Dit is ook 'n kritieke punt van integrasie van hierdie navorsing in die sin dat die “Kerkbode” benader word as “publieke teologie” by uitstek. Die vraag wat in hierdie navorsing beantwoord moet word, is of daar meningsvormingsteorieë is waarvan die kernbeginsels met die oog op groter effektiwiteit in die skryf van artikels benut kan word. Dit gaan dus nie soseer oor die vraag of Die Kerkbode inderdaad as 'n effektiewe publieke teologiese kommunikasiekanaal of gespreksgenoot beskou kan word nie, maar oor die benutting van kommunikasieteorieë met die oog op groter meningsvormings-effektiwiteit.

1.7. Metodologiese oorwegings: Van 'n silo-benadering na kruis-dissiplinêre denke.

Osmer wys daarop dat daar binne die teologie 'n ontwikkeling plaasgevind het weg van 'n silo-benadering²³ van die teologiese ensiklopedie na kruis-dissiplinêre denke in navorsing. In die verlede was elke teologiese dissipline gespesialiseerd en relatief outonoom. Dit het die metodes van soortgelyke studievervelde gebruik en gefokus op die produsering van nuwe kennis binne 'n bepaalde dissipline wat in baie gevalle net indirek met die kerklike praktyk verband gehou het. Die kerklike praktyk is meestal eksklusief aan praktiese teologie oorgelaat. Osmer dui aan dat die “silo-benadering” die gevolg was van die teologie se poging om met die uitdagings van moderne universiteite te handel,²⁴ maar spreek sy bedenkinge uit of dit die uitdagings van ons post-moderne konteks effektief sal kan hanteer.²⁵

²³ *Over time this paradigm gave rise to a “silo mentality” in schools of theology. Just as farmers store grain and corn in independent silos, so too each field and department maintained the harvest of its specialized research in its own disciplinary silo*” (Osmer, *Practical Theology. An Introduction*, 2008, bl. 234).

²⁴ Friederich Schleiermacher het 'n boek geskryf met die titel *Brief Outline on the Study of Theology* waarin hy teologie se plek in 'n moderne universiteit verdedig. In die boek het hy teologie beskryf as 'n “positiewe wetenskap”, in dieselfde kategorie as medisyne en regsgeleerdheid. 'n Positiewe wetenskap put kennis uit onder meer die navorsing van ander volwaardige wetenskappe ten einde 'n professie te ondersteun wat bydra tot die welwese van 'n gemeenskap. Soos dokters en regsgeleerdes in enige gemeenskap nodig is, het Schleiermacher geredeneer, lewer predikante 'n belangrike bydrae in die lewe van individue en die gemeenskap in die algemeen. Schleiermacher het voorts geredeneer dat Christelike godsdiens die onderwerp van studie in teologie is wat volgens hom in drie gespesialiseerde velde verdeel word nl. filosofiese teologie, historiese teologie en praktiese teologie. Hoewel Schleiermacher se voorstel van die verdeling in drie spesialisasievervelde nie wyd aanvaar is nie, het sy argument van onderverdeling ter bestudering van teologie binne 'n moderne navorsingsuniversiteit die riglyn vir die ensiklopediese paradigma van teologie in Europa en Noord-Amerika geword. Die kenmerke van die paradigma is 1) Teologie word verdeel in gespesialiseerde, relatief outonome afdelings. 2) Elke afdeling hou hom besig met sy spesifieke taak in ooreenstemming met die riglyne van 'n moderne navorsingsdissipline, met 'n spesifieke terminologie, ondersoekmetodes en inhoud. 3) Die doel van teologiese navorsing is die produsering van nuwe kennis. Die

Osmer wys daarop dat 'n herdefiniëring van die rol van die wetenskap en godsdiens in die samelewing die probleem waarop die ensiklopediese paradigma 'n antwoord gegee het aan die orde stel en bevaagteken. Hy sê die nuwe post-moderne intellektuele konteks verskil radikaal van modernisme. Die kenmerke van die verskuiwing is as volg: 1) 'n Skuif weg van wetenskap as die voorbeeld vir navorsing op alle terreine waaronder ook die teologie, na die erkenning van 'n verskeidenheid navorsingsmetodes.²⁶ 2) 'n Skuif weg van dissiplinêre spesialisasie in relatief geïsoleerde navorsingsvelde na kruis-dissiplinêre denke as die kern van navorsing.²⁷ 3) 'n Skuif weg van die ideaal van veralgemeenbaarheid, konsensus en vooruitgang na pluralisme en rasonele verskil van mening.²⁸ 4) 'n Skuif weg van 'n skerp onderskeiding tussen suiwer onbetrokke navorsing en toegepaste wetenskap na die erkenning dat navorsing gebaseer is in en gerig is op die praktyk en dat dit konstellasies van waarde, belang en mag reflekteer (Osmer, *Practical Theology. An Introduction*, 2008, ble. 236 - 237).

wetenskaplikheid van teologie het nie te make met die praktiese toepassing daarvan nie, maar met die strewe na oorspronklike navorsing. 4) Die spesifieke taak van praktiese teologie is om die navorsingsresultate van die ander teologiese dissiplines met die werk van predikante en gemeentes in verband te bring (Osmer, *Practical Theology. An Introduction*, 2008, bl. 233).

²⁵ Osmer verwys na teologiese instellings wat nog volgens die "silo-benadering" georganiseer is as "shell institutions" in die sin waarin dit deur Anthony Giddens, in sy boek *Runaway World: How Globalization Is Reshaping Our Lives*, gebruik word. "From the outside, "shell institutions" look the same as they have in the past. But internally they are no longer capable of carrying out the work they need to perform. National governments today, for example, are having great difficulty ensuring the economic well-being of their citizens in the face of global economic systems. So too, families are having difficulty carrying out the tasks of primary socialization in face of the shaping power of education, media, and peer groups. The "shell" remains, but the internal organization is not up to the challenges of a new context. Such is the case of theological schools organized along the lines of the encyclopedic paradigm of theology" (Osmer, *Practical Theology. An Introduction*, 2008, ble. 234-235).

²⁶ "The key to this shift is that modern science – especially natural science – is no longer viewed as the paradigm case of rationality and scholarly research. In the past, much of science's intellectual authority was based on its claim to objectivity and universality. In our current postmodern intellectual context, such claims have given way to a much clearer understanding that science is an interpretive activity, drawing on the models and methods of particular research traditions that change over time. Different fields like the arts, humanities, and human sciences no longer look to natural science for their own scholarly orientations" (Osmer, *Practical Theology. An Introduction*, 2008, bl. 236).

²⁷ "The tendency toward greater and greater specialization by relatively autonomous disciplines has given way to an affirmation of the importance of cross-disciplinary forms of research and thinking, the task of bringing several disciplines to bear on a research project or issue. It is true that some fields are highly specialized today. But the broader intellectual context of such specialization has taken a marked turn toward cross-disciplinary work, which includes interdisciplinary and multi-disciplinary approaches" (Osmer, *Practical Theology. An Introduction*, 2008, bl. 236).

²⁸ "The scientific ideal of the modern research university was based on a strong commitment to the values of universality, consensus, and progress. Here again, natural science was viewed as exemplary..... Today this scientific ideal is largely abandoned in many fields and has been reconceptualized within natural science itself..... Moreover, pluralism and rational dissensus – well reasoned disagreement across different perspectives – are viewed as signs of strength and vitality in a field, not universality and consensus" (Osmer, *Practical Theology. An Introduction*, 2008, bl. 237).

Vir die praktiese teologie, het bogenoemde verskuiwing ingrypende implikasies. Kragtens die “silo-benadering” is die Bibliologiese vakke, kerkgeskiedenis en dogmatiek/etiek beskou as vakke gemoeid met suiwer navorsing en die praktiese teologie was verantwoordelik vir die toepassing van kennis deur bogenoemde vakke gegenerer.²⁹ Die post-moderne konteks vereis van navorsing om kennis te neem van ‘n betrokke vakgebied se eie navorsingsterrein (en van ‘n navorser se persoonlike perspektief in die veld) sowel as van die vakgebied se bydrae tot die web van die lewe.³⁰ In die lig daarvan beskou Osmer die praktiese teologie as ‘n akademiese vak met sy eie navorsingsterrein wat werk met vier onderling verbonde intellektuele aksies naamlik: die deskriptief-empiriese, interpretatiewe, normatiewe en pragmatiese aksies. Dié aksies onderskei praktiese teologie van ander vorms van teologie en van die sosiale wetenskappe (2008, bl. 240).

Terselfdertyd is die praktiese teologie (soos alle ander wetenskapsterreine in die post-moderne era) in ‘n onbevange gesprek met ander dissiplines, waaronder ander teologiese dissiplines, die kunste en die wetenskap. *“Cross-disciplinary thinking is an inherent part of each of its four tasks. In its empirical work, it necessarily engages social science and makes choices about the research methods and approaches that are best suited for its own research. In its interpretive work, it engages the social sciences, natural sciences, and philosophy to place particular episodes, situations, and contexts in a broader explanatory framework. In constructing a normative perspective, it enters into a dialogue with dogmatic theology, Christian ethics, philosophical ethics, and normative social theory. In its pragmatic task, it engages action sciences like education, therapy, organization change theory, and communication theory.”*³¹ *At every point, thus, practical theology engages in cross-dissiplinary thinking* (Osmer, Practical Theology. An Introduction, 2008, ble. 240 - 241).

²⁹ *“This might be pictured along the lines of a relay race. In the theological encyclopedia, each theological discipline runs its own leg of the race and, as such, has its own distinctive contribution to make. Practical theology is located in the final position, running the anchor leg. It has the task of bringing the baton across the finish line to the church. It mediates the scholarly findings of other fields to church leaders in terms of practical application”* (Osmer, Practical Theology. An Introduction, 2008, bl. 238).

³⁰ Met die “web van die lewe” verwys Osmer na: *“the interlocking natural and social systems in which life is lived”* (Osmer, Practical Theology. An Introduction, 2008, bl. 240).

³¹ Beklemtoning deur navorser.

In hierdie navorsing word gewerk met bogenoemde uitgangspunte van Osmer. Die navorsing word dus geplaas binne die Prakties-teologiese vakgebied en daar word kruis-dissiplinêr gebruik gemaak van die kennis en insigte van Sosiologie, Sosiale Sielkunde, Kommunikasiekunde en ander teologiese vakdissiplines (waar van toepassing) met die oog op die implementering van die toepaslike winspunte daarvan in die kerklike joernalistiek met die oog op effektiewe “Publieke Teologie” in die sin van Smit se beskrywing (Smit, 2008, bl. 29). Die interdissiplinêre fokus van die studie is vanuit ‘n praktiese teologie-oogpunt noodsaaklik. Soos Osmer sê: *“Knowing what we ought to do and how to do it are not the same, and we often receive help with the latter by engaging action sciences like education, psychotherapy, social work, **communication studies**,³² and organization theory. This too involves cross-disciplinary dialogue”* (2008, bl. 162).

Die ondersoek na die gebruik van meningsvormingsteorieë in die hoofartikels van Die Kerkbode sorteer dus dissiplinêr teologies gesproke binne die praktiese teologie en dit is gerig op effektiewe publieke teologie. Die Kerkbode word in die navorsing beskou as ‘n Publieke-teologiese-instrument wat nadenke oor die implikasies van die evangelie en die Christelike lewe na lidmate en die algemene publiek (waaronder die owerheid) kommunikeer. In dié hoedanigheid behoort dit die vorming van openbare mening rondom gemeenskaplike waardes in ooreenstemming met die implikasies van die evangelie en die Christelike lewe vir onder meer die politieke lewe, vir ekonomiese werklikhede en vir menslike organisasie in die baie sfere van die burgerlike lewe, ten doel te hê.

Om aan die publieke teologiese aard daarvan te laat reg geskied, word spesifiek die hoofartikels wat gedurende die oorgangsjare (1994 – 2003) aan die rol van die kerk gewy is, geselekteer.³³ Daar is reeds vroeër in die skripsie verwys na

³² Beklemtoning deur navorsers.

³³ Die hoofartikels van Die Kerkbode tussen 1994 en 2003 is op grond van die onderwerpe wat hanteer is, gekategoriseer. Die volgende onderwerpe is geïdentifiseer: Kerkeenheid, Politiek, Persvryheid, Etiese kwessies, Ad hoc-sake, Rol van die kerk, Leiding aan owerheid, Waarheids- en Versoeningskommissie, Geweld en misdaad, Versoening, Regstellende aksie, Belharbelydenis, Taal en kultuur, Geloofsverklaring 2000, Genderkwessies, Christelike onderwys, Erediens/vernuwing. Die sake wat die meeste keer in hoofartikels hanteer is, het verband gehou met ad hoc “sake van die dag” – nuusgebeure in die kerk of land wat dikwels gedurende die week aandag gekry het in die dagbladpers. Die tweede meeste ruimte is gewy aan artikels waarin die rol van die kerk geherdefinieer is en waarin aan die kerk leiding gegee is oor wat beskou is as haar taak of verantwoordelikheid. Die derde meeste aandag is gegee aan artikels waarin een of ander kwessie in verband met die handhawing van leersuiwerheid of Skriftuurlike beginsels hanteer is.

die feit dat dr Jan du Plessis, 'n politieke konsultant, deur Die Kerkbode aangehaal is toe hy gesê het dat die kerk geen ander keuse het as om in reaksie op die veranderde omstandighede in Suid-Afrika na 1994 weer oor sy *plek en rol* na te dink nie.³⁴

Die hoofartikels van Die Kerkbode (1994-2003) is aan die hand van beginsels van die “Grounded Theory”-metode³⁵ ontleed met die oog daarop om te bepaal of daar by die skryf van die artikels van geïdentifiseerde kernbeginsels van meningsvormingsteorieë gebruik gemaak is.

Sover vasgestel kon word is die onderwerp nog nie voorheen ondersoek nie. Dr Gaum, voormalige redakteur van Die Kerkbode, het in antwoord op die vraag of die redakteur of redaksie van Die Kerkbode al 'n studie gemaak het van hoe meningsvorming werk, as volg geantwoord: “Nee, die redakteur/redaksie het nie in my tyd formele studie gemaak van hoe meningsvorming werk nie. Maar tydens verskeie werksessies is tog op verskillende vlakke gepraat hoe kerkvereniging bv. bevorder/“verkoop” moet word. Met, tot dusver, beperkte sukses!” Dr. Gaum het in die inleiding van dieselfde brief onder meer geskryf: *“Al was ek glad nie by Die Kerkbode betrokke nie, sou ek nog altyd gedink het dit is 'n goeie en aktuele onderwerp!”* (Gaum, Ongepubliseerde korrespondensie: Brief gerig aan navorser., 2003).

1.8 Integrasie van proefskrif

Artikels waarin die noodsaak en probleme rondom Kerkeenheid aangeroei is, het die vierde meeste aandag gekry en vyfde op die lys is artikels waarin leiding aan die owerheid gebied is.

³⁴ (Gaum, Kerk sit met dilemma. In nuwe SA tussen vure, 1997).

³⁵ *“This strategy seeks to develop a theory that is closely related to the context of the phenomenon being studied. It intentionally adopts a zigzag approach to research, moving back and forth between data gathering, analysis, and reflection several times over the course of the project. Researchers gather an initial round of data through interviews, participant observation, and document analysis and then begin to analyze what they have discovered through a process known as open coding, grouping data into an initial set of categories. Further data is gathered to “saturate” these categories, that is, until no new relevant information emerges. Researchers then reassemble their categories through a process known as axial coding in which they describe the phenomenon being studied in terms of central categories..... The goal is to form a theory grounded in the field. Theory emerges out of research rather than serving as the starting point of research designed to test it.”* (Osmer, Practical Theology. An Introduction, 2008, p. 52) *“Grounded theory is a strategy of inquiry in which the researcher derives a general, abstract theory of a process, action, or interaction grounded in the views of participants. This process involves using multiple stages of data collection and the refinement and interrelationship of categories of information (Charmaz, 2006; Strauss and Corbin, 1990, 1998). Two primary characteristics of this design are the constant comparison of data with emerging categories and theoretical sampling of different groups to maximize the similarities and the differences of information.”* (Creswell, Research Design. Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches, 2009, p. 13)

Om dan saam te vat: In die studie word 'n interdisiplinêre ondersoek gedoen na die gebruik van kernbeginsels van geprioritiseerde meningsvormingsteorieë in die hoofartikels van Die Kerkbode in die Suid-Afrikaanse oorgangsperiode 1994 – 2003.

Dit is 'n ***kwantitatiewe ondersoek*** wat sal bestaan uit 'n literatuur- en dokument datastudie. Die fenomeen wat bestudeer sal word is die hoofartikels van Die Kerkbode wat tussen Januarie 1994 en Desember 2003 gepubliseer is. Die hoofartikels onder bestudering word beperk tot elke tweede artikel uit 'n geïdentifiseerde 69 artikels waarin geoordeel is dat spesifiek aandag gegee word aan die 'Rol van die Kerk' in die "nuwe Suid-Afrika".

In die eerste fase van die navorsing word 'n studie gemaak van meningsvormingsteorieë met die oog daarop om kernbeginsels daarvan wat in massakommunikasie bruikbaar is, te identifiseer. In 'n tweede fase word al die hoofartikels tussen 1994 en 2004 gekategoriseer. Een van die kategorieë word dan geselekteer en spesifieke artikels vir ontleding geïdentifiseer. In die derde fase word die geïdentifiseerde hoofartikels ontleed om te bepaal of die geïdentifiseerde kernbeginsels van geprioritiseerde meningsvormingsteorieë by die skryf daarvan in ag geneem is. Ten slotte word die resultate ge-evalueer en aanbevelings geformuleer.

Die ***navorsingsprobleem*** kan as volg omskryf word: Die Ned. Geref. Kerk het te midde van die politieke demokratiseringsproses wat in 1994 met die eerste algemene verkiesing voltrek is 'n verlies aan invloed en geloofwaardigheid ervaar wat aanleiding gegee het tot gesprekke binne gemeente- en leierskringe gerig op die herdefiniëring van die kerk se rol na binne (eie lidmate) en buite (samelewing en owerheid). Na binne moes die sinodes en gemeentes laat "*blyk dat hy 'n oop kerk met 'n oop hart en oop deure is en 'n dienende rol in die breë Suid-Afrikaanse gemeenskap wil speel*" (Gaum, Herstel van geloofwaardigheid, 1998) en na buite is die kerk se taak omskryf as onder meer "*'n pastorale, voorbiddende sowel as 'n profetiese getuigende verantwoordelikheid teenoor die wetgewers en regering*" (Gaum, Kerk en politici, 2001). Te midde van die oorgangsproses was effektiewe kommunikasie na binne en na buite die kerk van kardinale belang. Die kommunikasie moes die "gehoor" bereik en die

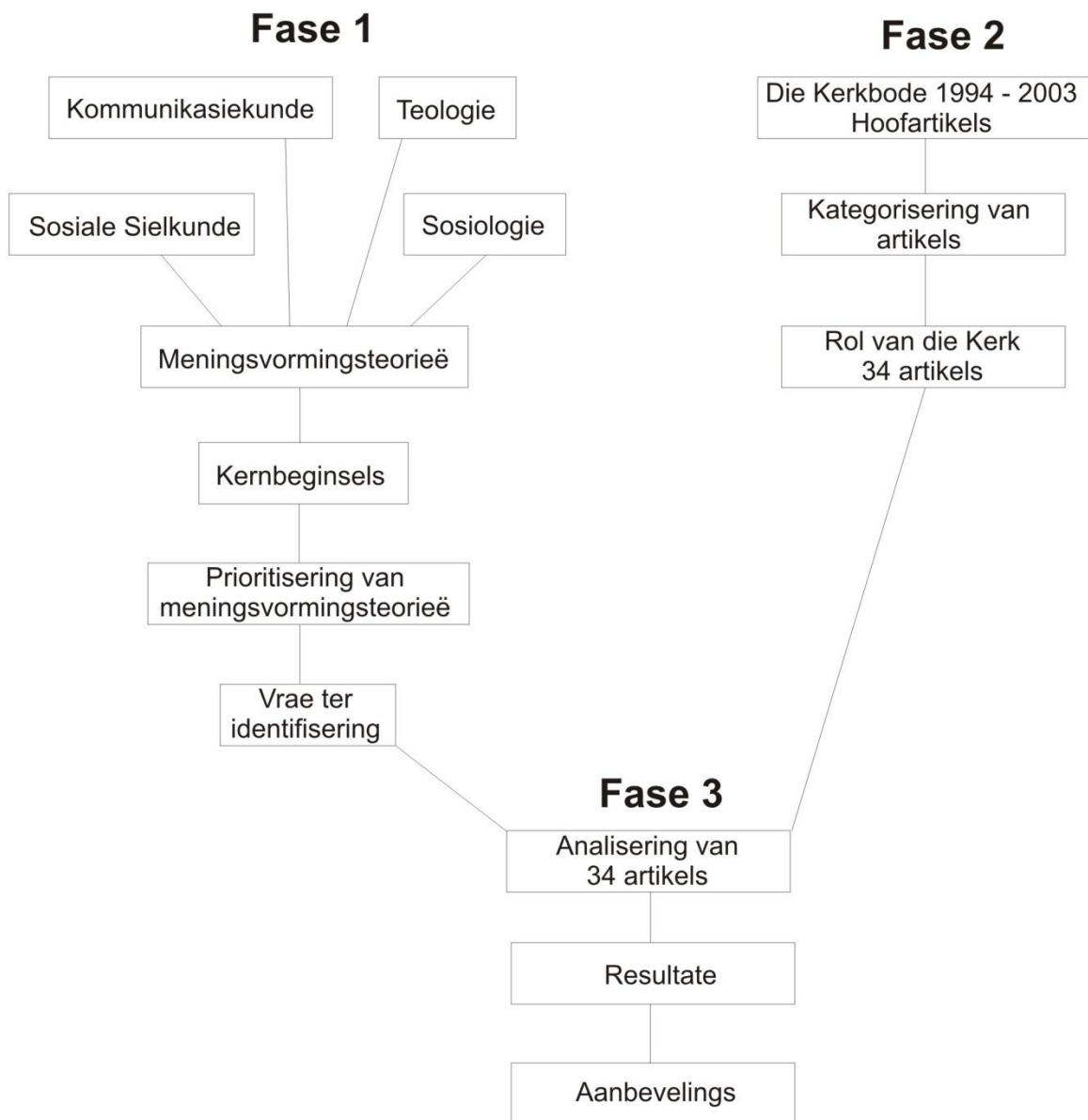
boodskap duidelik en effektief kommunikeer. In dié verband is Die Kerkbode en by name die hoofartikel daarvan van groot belang geag omdat, volgens die destydse redakteur, dr Frits Gaum, aanvaar kan word dat dit meestal die leiers in gemeenskappe is wat dit lees en daardeur beïnvloed word (Gaum, 1984, bl. 3). Die hoofartikel is by uitstek die opinievormende kolom van koerante. *“Ten spyte van ‘n relatief klein leserstal het die hoofartikel ongetwyfeld ‘n groot invloed op die besluitnemingsprosesse in ‘n gemeenskap”* (Gaum, 1984, bl. 3).

Die **navorsingsvraag** is: In watter mate voldoen Die Kerkbode-hoofartikels wat gedurende die Suid-Afrikaanse oorgangperiode (1994 – 2003) gepubliseer is, aan die kernbeginsels van geprioritiseerde meningsvormingsteorieë?

Die **doel**³⁶ met die ondersoek is om te bepaal of Die Kerkbode gebruik gemaak het van kernbeginsels van geprioritiseerde meningsvormingsteorieë en om in die lig van die bevinding aanbevelings te doen oor wat in ag geneem kan word met die oog op effektiewe meningsvorming in ‘n publiek-teologiese kommunikasiekanaal soos Die Kerkbode.

³⁶ *“This passage is called the purpose statement because it conveys the overall intent of a proposed study in a sentence or several sentences..... The purpose statement sets forth the intent of the study, not the problem or issue leading to a need for the study.....the purpose statement sets the objectives, the intent, or the major idea of a proposal or a study. This idea builds on a need (the problem) and is refined into specific questions (the research questions)* (Creswell, Research Design. Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches, 2009, ble. 111 - 112).

Integrasie van Proefskrif



Hoofstuk 2

2.1. Inleiding.

Wat kan 'n mens doen om iemand anders of sy/haar mening oor 'n saak te verander? Sedert die vroegste tye is probeer om 'n antwoord op dié vraag te vind en steeds word toegegee dat niemand nog die finale antwoord kon vind nie. Geen finale skema of handboek kon tot dusver saamgestel word wat al die oorsake en gevolge van beïnvloeding netjies en sistematies saamvat nie. Dit val lesers oor die onderwerp op dat daar 'n groot aantal uiteenlopende en selfs oënskynlik teenstellende teorieë en modelle as verklarings aangebied word.

2.2. Verklaring van begrippe “oorreding” en “mening”.

In die Afrikaanse Woordeboek van H.J. Terblanche en J.J. Odendaal (1966, bl. 722) word die volgende verklaring vir die woord *oorreed* gegee: “deur krag van redenering iemand tot sekere handeling oorhaal of tot die oortuiging laat kom, ompraat;” Dieselfde skrywers verklaar *mening* as “*opinie, gevoel, oordeel, sienswyse, plan; bedoeling, oogmerk, voorneme; beslistheid*” (1966, bl. 619).

In die Verklarende Handwoordeboek van die Afrikaanse Taal van F.F. Odendal, P.C. Schoonees, C.J. Swanepoel, S.J. du Toit en C.M. Booyen (Tweede Uitgawe, Vierde Druk) (1984, bl. 789) word *oorreed* verklaar as: “*Iemand oorhaal, beweeg om iets te doen of te laat deur redenering*”. Dieselfde skrywers verklaar *mening* as “*sienswyse, oordeel of oortuiging sonder dat dit noodwendig kennis van 'n saak veronderstel*” ‘n Tweede betekenis kan “*n ernstige bedoeling*” wees (1984, bl. 692).

2.3. Definisies van meningsvorming

Dit is die moeite werd om enige paragraaf oor definies van “meningsvorming” met die waarskuwing van Burgoon et al. te begin: “.....*any definition of persuasion, no matter how carefully conceived, is open to criticism*” (Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J., 1994, bl. 177).

Hoewel die algemene en besondere waarheid van dié stelling nie te ontken is nie, is dit geen rede om die moeisame weg te vermy nie. Om te begin moet daarop gelet word dat kundiges soos Steven Booth-Butterfield (2007 - 2009) tussen “invloed” en “oortuiging” (persuasion) onderskei.

“Invloed” is volgens hom ‘n “sambreelterm”. *“Any time a source deliberately attempts to change a receiver’s thoughts, feelings or behaviors, influence has occurred”* (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009, bl. 1).

Meningsvorming (wat in hierdie werk as wisselterm vir oorreding gebruik word) is volgens Booth-Butterfield ‘n bepaalde vorm van invloed. Wanneer ‘n bron doelbewus van kommunikasie gebruik maak om ‘n ontvanger se houding te verander, dan is daar volgens hom sprake van oorreding (persuasion).³⁷

Thomas Maynard Scheidel definieer oorreding as *“an activity in which speaker and listener are conjoined and in which the speaker consciously attempts to influence the behavior of the listener by transmitting audible and visible symbolic cues”* (Scheidel, 1976, bl. 10).

Volgens Perelman en Olbrechts-Tyteca is oorreding ‘n vaardigheid wat mense gebruik in die kommunikasieproses ten einde hulle medemens te oortuig om bepaalde aksies uit te voer of om aan bepaalde aktiwiteite mee te doen (Perelman, C & Olbrechts-Tyteca, 1969).

Gerald Miller (1980, bl. 451) sê: *“The term “persuasion” refers to situations where attempts are made to modify behaviour by symbolic transactions (messages) that are sometimes, but not always, linked with coercive force (indirectly coercive) and that appeal to the reason and emotions of the intended persuadee(s)”*.

Belangrike onderskeidings wat dié definisie aanbring, is dat oorreding as ‘n proses verstaan moet word met sosiale en simboliese elemente. Dit is ‘n sosiale handeling in soverre ‘n oorredingsaksie iets is wat minstens twee mense betrek.

³⁷ *“Both influence and persuasion concern deliberate change, but diverge because persuasion requires communication (verbal and non-verbal messages) and persuasion seeks attitude change. By contrast influence can proceed without communication and may achieve behavior (external) change without gaining attitude (internal) change”* (Booth-Butterfield:2009).

In werklikheid word die oordra van oorredings- of meningsvormende boodskappe deur 'n hele aantal intrapersoonlike prosesse beïnvloed.³⁸ Met simboliese elemente word verwys na die mees basiese element in oorreding naamlik kommunikasie. Dit gaan dus oor die verbale en nie-verbale koderingsisteme wat deur oorreders of meningsvormers gebruik word.

Die oorredingskrag van die woorde van 'n meningsvormende boodskap word dikwels deur ander oorredende middele wat die boodskapper tot sy/haar beskikking het, ondersteun en versterk. *“.....as the definition rule recognizes, persuasion is frequently indirectly coercive”* en *“.....the definition grants that persuasive effectiveness often requires more than words, while at the same time emphasizing the centrality of words and their accompanying nonverbal behaviours to the persuasive process”* (Miller, G.R., 1980, bl. 15).

Volgens Miller (1987, bl. 451) wil oorreding gedrag aanpas op een van drie maniere: deur bestaande reaksies te verander, deur bestaande reaksies te versterk of deur nuwe reaksies te skep. Oorspronklik is die term “oorreding” verstaan as sou dit net dui op die verandering van bestaande reaksies.

Gedurende die vormingsjare van 'n persoon se ontwikkeling (wat in werklikheid dwarsdeur sy/haar lewe voortduur) steun die sosialiserings- en leerprosesse sterk op meningsvormende boodskappe om stabiele reaksiepatrone te vestig waar dit nie bestaan nie. Wanneer die patrone eers bestaan, word dit voortdurend met boodskappe van ander meningsvormers gekonfronteer. Om dan te verseker dat die aangeleerde gedrag of gevormde menings gehandhaaf word, is voortdurende ondersteunende boodskappe noodsaaklik. In die literatuur word na dié aksie verwys as die teweegbring van weerstand teen (sekondêre of verdere) oorreding.

Om te sê oorredingsboodskappe is gemik op 'n ontvanger se rede en emosies is nie iets nuut nie. Trouens, dit dateer terug na die onderskeiding van Aristoteles tussen “logos” (logiese bewyse – logika) en “pathos” (emosionele bewyse).

³⁸ Dat oorreding deur intrapersoonlike prosesse beïnvloed word, kan uit alledaagse gesegdes en segswyses aangetoon word. So hoor mens byvoorbeeld soms dat 'n persoon sê “ek het myself daarin/daaruit gepraat”. Die woord “selfoortuiging” is ook 'n aanduiding van dieselfde saak.

Sommige skrywers het dié onderskeiding verder gevoer deur te redeneer dat *oortuiging* die resultaat is van 'n proses wat veral gemik is op simboliese aansprake op die rede terwyl *oorreding* die resultaat is van simboliese aansprake op emosie.

Die onderskeiding is egter moeilik om te handhaaf want feitlik alle taal het 'n emosionele ondertoon van een of ander aard. Miller stel daarom voor dat dit beter is om oorreding te verstaan as *“an amalgam of logic and emotion, while at the same time granting that particular messages may differ in the relative amount of each element”* (1980, bl. 15).

Nog 'n definisie sê oorreding is *“the conscious attempt to modify thought and action by manipulating the motives of men toward predetermined ends”* (Brembeck, Winston Lamont & Howell, William Smiley, 1961, bl. 24).

Die term *beïnvloeding* beteken by Stappers soos aangehaal deur Straver *“... het inwerken op anderen met een bepaalde bedoeling, of anders gezegd: met de bedoeling tot een bepaalde inwerking”* (Straver, 1967, bl. 16). Beïnvloeding beteken dus in 'n sekere sin feitlik dieselfde as inligting - die oordra van inligting aan iemand anders - maar dit impliseer kennis van en rekening hou met die toestand en omstandighede van die ontvanger.

Baumann (1972, bl. 223) definieer oorreding as *“a conscious attempt by one person to change the behavior of another person or persons toward some predetermined end through the transmission of some message”*.

Dit is dus 'n bewustelike poging of aktiwiteit. Vryheid van keuse is 'n voorveronderstelling in die situasie. Oorreding vind net plaas wanneer 'n boodskap oorgedra en aanvaar word deur die ontvanger wat die keuse het om dit te aanvaar of af te wys.

Wat Bauman betref is oorreding iets anders as kommunikasie. Volgens hom moet kommunikasie beskryf word as die ontmoeting van betekenis - twee partye wat verstaan wat 'n boodskap, 'n gedagtekonstruksie beteken. Dit impliseer nie noodwendig verandering in een van die partye se houding, opinie of gedrag nie.

Oorreding, in teenstelling met kommunikasie, is volgens hom ingestel op verandering van een of ander aard, hetsy van houding, opinie of gedrag. Die oorreding word in die gedagte van die oorreder beplan en dan doelbewus nagestreef in die lewe of gedagtes van die ontvanger.

Christien Bredenkamp definieer in R.S. Rensburg se “Introduction to Communication” oorreding of meningsvorming as volg: “...we can define persuasion as a **communication process** which seeks to **voluntarily form, reinforce, maintain or change** a given attitude and/or behaviour of a recipient or a group or recipients in accordance with a specific **intention** of the communicator” (1996, bl. 3).

Wanneer sy van ‘n *kommunikasieproses* praat, verwys sy na al die komponente van die proses, naamlik ‘n kommunikeerder (oorreder), ‘n ontvanger (oortuigde), ‘n boodskap, ‘n medium, terugvoer en die konteks. Met *vrywillig* word aangedui dat geen geweld gebruik word om die ontvanger te oorreed nie. Ontvangers het dus ‘n keuse of hulle, hulle gaan laat oortuig of nie. Met *vorm, versterk, behou of verander* word verwys na die feit dat oorreding nie altyd daarop gerig is om noodwendig verandering in die ontvanger te bewerk nie. Dit kan ook daarop gerig wees om gedrag of houdings te versterk of om byvoorbeeld ‘n sekere siening te behou. Met die *bedoeling* van die kommunikeerder word daar verwys na die feit dat oorreding altyd intensioneel is. “As is the case with communication in general, we intentionally encode purposeful messages and attempt to express them by means of verbal and nonverbal communication to others in order to persuade” (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 4).

Oorreding is ‘n kommunikasieproses. Die implikasie van die stelling is eerstens dat oorreding sonder kommunikasie nie moontlik is nie en tweedens dat oorreding ‘n dinamiese, volgehoue proses is wat ondermeer die uitspreek en interpretasie van boodskappe behels. Die proses bestaan uit ‘n oorreder (of kommunikeerder), ‘n medium waardeur ‘n boodskap oorgedra word en ‘n ontvanger wat binne ‘n bepaalde konteks die geleentheid tot terugvoer het (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 3).

Oorreding is 'n integrerende deel van ons daaglikse kommunikasie. Elkeen van ons is om die beurt oorreders en ontvanger van 'n oorredingsboodskap. Sonder 'n poging tot oorreding, sal ons kommunikasie onvolledig wees. Oorreding is dus 'n onmisbare deel van alle kommunikasie.

Gedurende die oorredingsproses reageer die oorreders en die oortuigde op kragte binne sowel as buite hulleself. Die konteks van oorreding is dus net so 'n integrale deel van die proses as wat die behoefte daaraan is. 'n Groot deel van die oorreding vind onbewustelik plaas. Oorreders besef nie altyd dat hulle in werklikheid besig is om die optrede of gedrag van 'n ander persoon te probeer beïnvloed nie. Net so besef die ontvangers van kommunikasie dikwels nie dat hulle gedrag of denke deur ander beïnvloed word nie (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 3).

Bredenkamp is van mening dat dit geweldig moeilik is om die sukses of mislukking van oorreding te meet. Dit impliseer verder dat dit ook baie moeilik is om die begin en die einde van 'n oorredingsproses met sekerheid aan te dui.

Verandering lei tot kommunikasie en kommunikasie tot verandering. Waar verandering in mense se omgewing plaasvind, moet hulle dit individueel of saam met die res van hulle gemeenskap verwerk. Om verandering individueel te kan verwerk, moet soveel moontlik relevante inligting versamel word ten einde intelligente keuses te maak.

Inligting word deur kommunikasie verkry. As verandering saam met ander mense verwerk moet word, moet hulle ooreed word om saam te werk. Die oorreding tot samewerking word ook via kommunikasie bewerk. Wanneer een mens met 'n ander kommunikeer, vind daar verandering by albei plaas. Een of albei partye kry meer inligting, hulle houdings, oortuigings en/of waardes verander en dit kan ook gebeur dat een of albei se gedrag verander.

Burgoon, Hunsaker en Dawson definieer oorreding as *“a conscious symbolic act intended to form, modify, or strengthen the beliefs, opinions, values, attitudes, and/or behaviours of another or ourselves”* (1994, bl. 177).

Die sentrale idee in die definisie is die aanduiding dat dit gaan oor 'n persoon (persone) wat bewustelik probeer om 'n ander persoon te beïnvloed. Ten einde die definisie duidelik te maak, bied Burgoon et al. die onderstaande diagram waarin 'n bron (bronne) onderskeidelik probeer of nie probeer nie om ontvangers via simboliese boodskappe te beïnvloed. Die ontvangers is op hulle beurt bewus van die oorredingspoging of hulle kan ook onbewus daarvan wees.

	Source had an intent to persuade	Source does not have an intent to persuade
Receiver perceives an intent to persuade	A. Persuasion (possible forewarning)	B. Not persuasion (possible conformity)
Receiver does not perceive an intent to persuade	C. Persuasion (possible deception)	D. Ruled out as persuasion

Burgoon et al. (1994) wys daarop dat die feit dat 'n ontvanger bewus is daarvan dat hy/sy die teiken van 'n oorredingsboodskap is, 'n beduidende invloed op die effektiwiteit van so 'n boodskap kan hê. Navorsing het aangetoon dat die teikens van oorredingsboodskappe weerstand bied wanneer hulle gewaarsku is dat hulle aan so 'n boodskap onderwerp gaan word (Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J., 1994, bl. 178).

Ander studies het egter aangetoon dat oorreders wat hulle voorneme tot oorreding bekend maak, deur die ontvangers as eerlik en eerbaar beskou word. Indien die eerbaarheidsbeskouing die gevolg is van die openhartigheid of aankondiging van die oorreders, mag dit wees dat voorbereide teikens meer vatbaar vir oorreding is (Burgoon & Miller, 1999).

Die opvatting bestaan verkeerdelik by sommige mense dat alle oorredingspogings misleidend is of dat oorreding minstens 'n vorm van

misleiding veronderstel omdat die ware intensie van die oorreder nie aan die ontvangers bekend gemaak word nie.³⁹

Soos enige ander oorredingstrategie het die weerhouding van intensie voor- en nadele en daarom is dit noodsaaklik dat meningsvormers kennis dra van die gevare daaraan verbonde om net op dié strategie as oorredingsmiddel te vertrou. In die eerste plek is bevind dat oorreders se geloofwaardigheid soms juis toeneem wanneer hulle openlik hulle voorneme tot oorreding bekend maak. Die ontvangers ervaar hulle dan as openhartig en eerlik. Dit is tweedens ook so dat wanneer 'n oorreder as oneerlik of misleidend uitgevang word, hulle weinig kans het om die ontvangers van hulle siening te oortuig.⁴⁰ Dertens is dit nie so dat mense in die algemeen oorreding somer net teenstaan omdat hulle teen verandering gekant is nie.⁴¹ Burgoon, Hunsaker & Dawson is daarom van mening dat effektiewe oorreding eerder moontlik is wanneer die ontvangers deur goeie argumente oortuig kan word om 'n oorredingsboodskap te aanvaar (1994, bl. 180).

Burgoon, Hunsaker & Dawson meen dit is die beste om oorreding te bestudeer in situasies waarin die oorreder en die ontvanger daarvan bewus is dat daar 'n poging tot oorreding gaan wees, of as die oorreders se pogings om een of ander rede nie deur die ontvanger as sodanig herken word nie (1994, bl. 180).

Met die uitsondering van Bauman wat kommunikasie en oorreding as twee verskillende sake beskou, het al die genoemde definisies gemeen dat oorreding of meningsvorming as 'n kommunikasieproses beskou word. Dit noodsaak 'n bestudering van wat kommunikasie behels.

2.4. Kommunikasie

James C. McCroskey en Lawrence R. Wheelless (1976, bl. 15 e.v.) maak die volgende stellings oor menslike kommunikasie:

³⁹ "They maintain that successful persuaders often must keep their "patsies" unaware of their intention to influence them" (Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J., 1994, bl. 180).

⁴⁰ "There is no doubt that relationships can suffer disastrous consequences when either partner is caught being deceptive.....Although it is probably true that some people do not like to be persuaded, it is also true that most people resent being deceived even more" (Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J., 1994, bl. 180).

⁴¹ "Many people enjoy being persuaded by good arguments (Roberts, 1924).

2.4.1. Kommunikasie is 'n proses.

Deur na kommunikasie te verwys as 'n proses word per implikasie gesê dat dit onomkeerbaar en onherhaalbaar is. “.....*communication cannot be reversed or repeated exactly*” (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 15). Kommunikasie spruit dikwels voort uit vorige kontak en beïnvloed verdere kommunikasie. Op grond daarvan beweer teoretici dat kommunikasie 'n evolusionêre proses is wat die sosiale sisteem of gemeenskap sowel as individue beïnvloed. Deur die kommunikasieproses word individue en sosiale stelsels ontwikkel, verander, vervang of dit raak uitgedien of sterf uit.

2.4.2. Die kommunikasieproses is sistemies

'n Sistemiese proses veronderstel 'n verhouding of afhanklikheid tussen die elemente daarvan. Die proses word deur die elemente daarvan bepaal en deur die manier waarop die elemente mekaar beïnvloed. Die kommunikasieproses bestaan uit elemente wat volgens 'n bepaalde metode georganiseer word. Die elemente sluit onder meer in a) 'n bron van kommunikasie b) wat 'n boodskap c) via bepaalde kanale of media stuur d) na 'n ontvanger. Die stelsel bestaan uit die aard van die saak uit meer elemente en word meer ingewikkeld na mate die boodskappe, individue en kanale vermeerder. Vir die kommunikasiekunde is die sosiale stelsels waarbinne kommunikasie plaasvind veral van belang. Bepaalde sosiale verhoudings staan ook binne ander verhoudings byvoorbeeld die huwelik wat bestaan uit 'n verhouding tussen twee mense staan binne die familieverband wat uit 'n hele aantal ander verhoudings bestaan. Al die verskillende verhoudings of sosiale stelsels beïnvloed die aard van kommunikasie.⁴²

2.4.3. Die kommunikasieproses is interaktief

Deur te sê die kommunikasieproses is interaktief word verwys na die feit dat daar dinamiese uitruiling van inligting/boodskappe plaasvind tussen die individue wat by die proses betrokke is. Interaksie vind plaas wanneer

⁴² “.....social systems are more than merely contexts in which communication occurs; they can be viewed as *communication systems* (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 16).

een of meer van die individue wat by die kommunikasieproses betrokke is, verander of aanpas by die verandering as gevolg van kommunikasie.

Wanneer twee individue met mekaar in gesprek is, vind daar veranderings in idees en/of houdings by albei plaas. Dit gebeur egter soms dat veranderings net by een van die twee persone sigbaar is, terwyl dit lyk of die ander persoon nie deur die gesprek geraak of beïnvloed word nie. By nadere ondersoek is dit duidelik dat persone wat betrokke is by die stuur en ontvang van boodskappe, onwillekeurig betrokke is by 'n proses van verandering, by pogings om ander te oorrede, by aanpassing by verandering of aanpassing by ander se ooredingspogings. Dié veranderings en aanpassings kan op verskeie vlakke plaasvind waaronder: gevoel-, oortuiging-, inligting-, besluitneming-, of handelingsvlak. Interaksie vind plaas wanneer verwante boodskappe uitgeruil is wat tot verandering of aanpassing by verandering gelei het (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 17).

2.4.4. Kommunikasie kan doelbewus of onbewustelik plaasvind.

'n Persoon kan 'n boodskap doelbewus aan 'n ontvanger stuur wat dit doelbewus ontvang. Onder dié omstandighede is die kans goed dat effektiewe kommunikasie sal plaasvind. Dit kan ook gebeur dat 'n persoon onbewustelik 'n boodskap aan 'n ontvanger stuur wat dit doelbewus ontvang. Meeluistering is 'n voorbeeld van sulke kommunikasie. Dan kan dit ook gebeur dat 'n persoon doelbewus 'n boodskap aan 'n ontvanger stuur waarvan die ontvanger net onbewustelik kennis neem of waarop hy/sy onbewustelik reageer. Sulke kommunikasie kom in baie klaskamers en eredienste voor! Dit gebeur ook dikwels dat nie-verbale gedrag, soos byvoorbeeld kleredrag, onbewustelik boodskappe stuur wat soms ook onbewustelik ontvang word. Vanuit dié perspektief gesien, is dit bykans onmoontlik om nie te kommunikeer nie. Bewustelik of onbewustelik stuur en ontvang alle mense boodskappe en is almal by kommunikasie betrokke.

2.4.5. Die kommunikasieproses kan oordragtelik wees.

Kommunikasie vind plaas in omgewings waarin nie net die vorms van kommunikasie beïnvloed word nie, maar ook mense se persepsies, dit wat hulle met mekaar deel en die vlak waarop hulle kommunikeer. Mense kommunikeer nie in 'n vakuum nie, maar reageer op mekaar binne die grense en gebruike van bepaalde sosiologiese stelsels en fisiese omstandighede wat 'n bepalende invloed op die kommunikasie het.⁴³

Mense is dus nie net in interaksie *in* hulle omgewing nie, maar ook in interaksie *met* hulle omgewing. Mense word deur hulle kultuur, sosiale stelsels, individuele interaksie en fisiese omgewing gevorm.

Straver (1967, ble. 18 - 19) praat van 'n proses van sosialisasie en enkulturasie. Met sosialisasie word verwys na 'n onbewuste vorming wat mense ondergaan via die krag en die druk van die omgewing en die sosiale situasie. Die omgewing waarbinne elke mens leef lê aan hom 'n rol op en verwag van hom bepaalde take en op die rol en take moet elke mens hom instel. Mense leer dus om hulle te gedra ooreenkomstig die eise en verwagtings wat vir bepaalde rolle of take geld. Mense leer ook om hulleself en ander vanuit die rol, posisie of verhouding te beoordeel. Wanneer van die faktore hierbo genoem verander, verander die lede van die gemeenskap deur by die veranderings aan te pas. Die gevolg is dat mense se kommunikasie dan verander en dat hulle 'n ander beskouing van 'realiteit' kry.⁴⁴

Dit is noodsaaklik om te verstaan dat mense op verskillende vlakke met mekaar kommunikeer. Op kulturele vlak maak mense veralgemenings of voorveronderstellings omtrent die lede van 'n bepaalde kultuur en pas dan hulle boodskappe en ontvangsmeganismes aan by die voorveronderstellings. In die kommunikasieproses probeer hulle dus die

⁴³ "....., the way that you perceive the world changes as a result of your communication within differing social systems or environments" (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 18).

⁴⁴ "In this sense, we share reality with each other through our communication. Even more important, we share something of ourselves with each other through communication. This is possible because our perceptions of the world - our reality - change, depending upon where we are in the physical environment, individual exchanges, and the social or cultural system" (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 19).

algemene oortuigings, houdings en kenmerke van kultuurgroepe identifiseer en voorspel. Effektiewe kommunikasie word bepaal deur akkurate beoordeling van kultuurgroepe se unieke houdings en persepsies en die inagneming daarvan by die kodering en dekodering van boodskappe.

Volgens Straver (1967, bl. 19) is enkulturasie die teenhanger van sosialisasie. Enkulturasie verwys na die inlywing van individue by 'n bepaalde kultuur wat in 'n samelewing met die daar heersende sosiaal-strukturele sisteem saamhang. Enkulturasie sou gelykgestel kon word met kultuuroordrag. Fyner gedefineer sou mens kon sê enkulturasie is die begrip waarmee die samespel van aanbod aan en interpretasie deur die persoon aangedui word. Die aanbod nooi die persoon uit om sy bestaan binne die grense van 'n bepaalde kultuur te "ontwerp". Die "ontwerp" verwys na die interpretasie van die "kultuurvoorskrif" deur die persoon.

Die volgende voorbeeld dien ter verheldering van die begrip. Kinders wat opgroei in 'n afgeslote, veglustige volk of stam wat mekaar voortdurend rof behandel en waar 'n vreedsame houding nie beloon nie maar gestraf word, sal 'n aggressiewe gedragpatroon ontwikkel. Dit gebeur nie omdat hulle voortdurend voorgesê word om aggressief te wees nie, maar omdat hulle binne die dampkring van aggressiwiteit leef. Straver noem dit "*die vormingskrag van die feitlikheid*" (1967, bl. 19). So sal in verhale wat vir die kinders vertel word die dapperheid, hardheid en aggressie geroem en geprys word. In voorkomende situasies sal gebrek aan optrede as lafhartigheid uitgewys en bestraf word. Die eksplisiete verwoording van wat in die eksistensiële en sosiale situasie reeds ongesê na vore getree het, en die deurgae van hierdie duidinge met die oog daarop om ander mense hierby in te lyf, word deur Straver *opname in die kultuur* of *enkulturasie* genoem.

Op die sosiale vlak van kommunikasie speel subgroepe binne 'n bepaalde kultuurgroep 'n belangrike rol. Met subgroepe word verwys na die verdeling in bepaalde professies, beroepe, instellings, belangegroepe of funksionele rolle soos studente, onderwysers, ouers en kinders. Op dié

vlak word kommunikasie beïnvloed deur die sosiale rolle wat betrokke persone vervul of beklee. Mense verwag byvoorbeeld van onderwysers of predikante om op bepaalde maniere op te tree en rig daarom hulle kommunikasie met mense daarvolgens in. Op dié vlak word effektiewe kommunikasie bepaal deur identifisering van sake, belange, uitgangspunte of maniere van doen wat die subgroep gemeen het en die verrekening daarvan in die kodering en dekodeering van boodskappe.

Op die individuele vlak van kommunikasie is die unieke eienskappe van elke persoon van belang. Die individu se kenmerke, psigologiese gesteldheid en persoonlikheid beïnvloed die kodering en dekodeering van boodskappe. Elke persoon se uniekheid moet in ag geneem word ten einde effektief met hom/haar te kommunikeer. Dit is net op hierdie vlak wat intieme en private of persoonlike inligting gekommunikeer word.

Die inisiatiefnemer en draer van sowel sosiale integrasie as sosiale verandering is die persoon. Die mens is tot kritiek, distansie en kreatiwiteit in staat en is daarom een van die belangrikste faktore in die sosiale proses. Straver noem die krities integrerende veranderende teenposisie teenoor die kultuur en samelewing **personalisasie** (1967, bl. 19). Met personalisasie verwys hy na die prosesse wat vanuit die persoon inwerk op sy/haar enkulturasie en die gemeenskapsorde. Vanuit hierdie 'konflik' kom die spanning rondom 'laat integreer' en 'non-konformisme' na vore. Dit is die persoonlike kleur wat iemand toevoeg tot die styl van die groep.

Wat Straver betref (1967, bl. 20) is massakommunikasie een van die prosesse van enkulturasie. Enkulturasie is nie 'n proses wat op een of ander ouderdom voltooi of afgesluit word nie. Dit is ook nie 'n proses wat net ingestel is op nuwe toevoegings of jongmense wat begelei moet word tot opname in 'n gemeenskap nie. Enkulturasie begelei voortdurend alle lede van die gemeenskap in hulle aanpassing by die steeds veranderende samelewing. Massa-kommunikasie met sy voorliggende, interpreterende en oriënterende funksies is 'n wesentlike deel van die enkulturasieproses.

2.4.6. Die kommunikasieproses is funksioneel.

McCroskey & Wheelless (1976, bl. 20) sê die basiese funksie van kommunikasie is om verandering te bewerkstellig of om by verandering aan te pas. Hulle noem die volgende spesifieke funksies daarvan:

- Affiniteitsfunksie
Kommunikasie bring sosiale verhoudings tot stand, onderhou en verander dit. *“We communicate in order to relate to other people and to adapt to changes in those relationships”* (1976, bl. 21).
- Inligting- en verstaansfunksie
Kommunikasie is gerig op die verandering van ander persone se inligting en aanpassing by inligting waaroor hulle beskik.
- Beïnvloedingsfunksie
Mense kommunikeer ten einde ander se houdings, oortuigings, waardes en gedrag te verander. *“Through communication, then, we influence others, are influenced, and adapt to the influence of others”* (1976, bl. 23).
- Besluitnemingsfunksie van kommunikasie
Een van die uitkomstes van kommunikasie is besluitneming. Soms word ander persone as klankborde gebruik ten einde tot ‘n besluit te kom of kommunikasie word gebruik as middel om aan te pas by besluite wat die sprekers raak.
- Bevestigingsfunksie van kommunikasie
Kommunikasie het ‘n beduidende invloed op die handhawing van die aanvaarding van ‘n nuwe idee, oortuiging, gedrag, praktyk, produk of besluit. Daarom is een van die uitkomstes van kommunikasie die bevestiging van verandering, of die omkeer van verandering.

Effektiewe kommunikasie is kommunikasie wat daarin slaag om die gewenste uitwerking te bewerkstellig. *“If communication produces the desired change or adaptation to change, then it is functional or effective. If not, then it is ineffective or dysfunctional”* (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 23).

Kenneth Burke (1897 – 1993) was ‘n literêre teoretikus met ‘n filosofiese siening van kommunikasie. Hy was van mening dat mense verdeeld en op soek na

eenheid is. Volgens hom kom hulle bymekaar en deel waardes en oortuigings wat dan die grondslag van 'n bepaalde gemeenskap vorm. Om eenheid te bewerkstellig is kommunikasie noodsaaklik - veral oorreding! Die mens is 'n 'simbool-gebruikende dier' wat simbole gebruik en ook misbruik.⁴⁵ Die essensie van kommunikasie is volgens hom die gebruik van simbole met die oog daarop om 'n appél op die ander te maak.

Kommunikasie vind dan plaas deur identifikasie.⁴⁶ Die identiteit van iemand word deur die simbole van konsubstansiasie bepaal. Persoon A is nie identies dieselfde as persoon B nie. Vir sover hulle dieselfde belangstellings deel, identifiseer A en B. A en B is dus substansieel een, en tog bly A en B uniek - elk 'n individu met eie motiewe. A en B is dus met mekaar verbonde (substansieel een) en tog uniek (konsubstansieel).

Die implikasies van die teorie vir die oorreders is dat hy/sy voor die uitdaging staan om die ontvangers van sy/haar opinie in 'n bepaalde of meer aspekte te verander of te beïnvloed, maar die sukses daarvan sal afhang van die mate waarin hy/sy met sy/haar lesers in ander opsigte of aspekte identifiseer. *“Some of their opinions are needed to support the fulcrum by which he would move other opinions”* (Burke K. D., 1950, bl. 56). Bauman sluit by die gedagte aan as hy sê: *“Wise communicators consciously or unconsciously have included within their argument signs of consubstantiality which are indicators to the audience that they share much, although their disagreement may also be very real”* (1972, bl. 227).

Burke se bydrae tot die teorie van oorreding wentel om wat hy genoem het “identifikasie”. Mense identifiseer met mekaar omdat hulle oortuigings, waardes, lewenstyle en ondervindings met mekaar deel. Die gevolg van die gedeelde

⁴⁵ “Man is/the symbol-using (symbol making, symbol-misusing) animal/inventor of the negative (or moralized by the negative)/separated from his natural condition by instruments of his own making/goaded by the spirit of hierarchy (or moved by the sense of order)/and rotten with perfection” (Burke K. D., 1966).

⁴⁶ Burke beskou retoriek of meningsvorming as 'n sentrale onderwerp in die bestudering van die mens. Hy definieer retoriek as “the use of language as a symbolic means of inducing cooperation in beings that by nature respond to symbols” (Burke K. D., 1950). Die sleutel tot die verstaan van Burke se konsep van retoriek is *identifikasie*. Identifikasie is die herkenning van gedeelde belange of gedeelde “substance” met ander mense. Identifikasie is gebaseer op die immer teenwoordige teenoorgestelde daarvan naamlik verdeeldheid. Hoewel retoriek histories in taal gesetel het, het Burke die werking daarvan uitgebrei na enige menslike aktiwiteit waarin betekenis te vinde is, en dit beteken dus na alle menslike aktiwiteit. “Wherever there is persuasion, there is rhetoric. And wherever there is ‘meaning,’ there is ‘persuasion’” (Burke K. D., 1950).

waardes ensovoorts, is dat mense mekaar oorreed. As my tande witter word danksy 'n bepaalde tandepasta, sal my buurman my glo wanneer ek hom probeer oorreed om dieselfde tandepasta te gebruik (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 10).

2.4.7. Samevatting:

Meningsvorming is 'n *kommunikasieproses* waartydens probeer word om *vrywillig* 'n gegewe houding of gedrag van 'n ontvanger of groep ontvangers te *vorm, te versterk, in stand te hou of te verander* volgens die *intensie* van die kommunikeerder.

Die *kommunikasieproses* verwys na al die komponente van die proses, *vrywillig* dui aan dat geen geweld gebruik word nie, *vorm, versterk, in stand hou of verander* verwys daarna dat meningsvorming nie altyd noodwendig op verandering afgestem is nie en *intensie* verwys na die feit dat meningsvorming altyd intensioneel is.

Wanneer ons van meningsvorming praat, onderskei ons tussen “invloed” en “oorreding (of meningsvorming)”. Invloed is die sambreelterm met meningsvorming waarin daar altyd van kommunikasie gebruik gemaak word.

Die oorredingskrag van die woorde van meningsvormende boodskappe word dikwels deur ander oorredende middele ondersteun en versterk.

Om te verseker dat die aangeleerde gedrag of gevormde menings gehandhaaf word, is ondersteunende boodskappe noodsaaklik ter wille van weerstand teen verdere of sekondêre oorreding.

Oorreding of meningsvorming word bewerkstelling deur die gebruik van 'n kombinasie van logika en emosie in die kommunikasieproses.

Ontvangers van meningsvormende boodskappe kan bewus of onbewus daarvan wees.

Hoewel die bekendmaking van die voorneme tot meningsvorming weerstand by ontvangers kan opwek is die teenoorgestelde ook moontlik naamlik dat die bekendmaking van die meningsvormer se intensie bydra tot groter geloofwaardigheid en dus meer effektiewe oorreding.

Tydens die meningsvormende proses moet rekening gehou word met die toestand en omstandighede van die ontvanger.

Ten einde menings te vorm, moet die meningsvormer in bepaalde aspekte of opsigte met die ontvangers identifiseer. (Teken van konsubstansialiteit)

Sonder kommunikasie is meningsvorming nie moontlik nie. Meningsvorming is 'n dinamiese, volgehoue proses wat onder meer die uitspreek en interpretasie van boodskappe behels. Dit is 'n integrale en onmisbare deel van elke mens se daaglikse kommunikasie.

Kommunikasie spruit voort uit vorige kontak en beïnvloed verdere kommunikasie; dit is sistemies, interaktief, vind doelbewus of onbewustelik plaas, kan oordragtelik wees en is intensioneel.

Geen gemeenskap in die Westersgeoriënteerde wêreld kan vandag sonder meningsvorming of oorreding oorleef nie. Die kapitalistiese ekonomie is afhanklik van advertensies en oorreding is 'n onmisbare element van elke advertensie. Meningsvorming maak maatskappye winsgewend. Dit besleg geskille tussen verskillende kulture, verander mense se houdings teenoor byvoorbeeld sake wat 'n risiko vir gesondheid inhou en maak gemeenskapsontwikkeling moontlik. Bredenkamp sê tereg: "*We can say persuasion applies to all aspects of a contemporary society, such as interpersonal relationships, organisations, advertising, public relations, print media and broadcasting, politics, development, religion and the arts*" (1996, bl. 10).

2.5 Die historiese konteks van ooredende kommunikasie.

Die studie van ooredende kommunikasie kan teruggevoer word na die Grieke in die vierde en vyfde eeue voor Christus. Hulle het die bestudering van toesprake in 'n akademiese dissipline met die naam *retoriek* geformaliseer.

Gedurende die vyfde eeu voor Christus is beslag gegee aan 'n klassifikasie van retoriek. *Tegniese retoriek* het die boodskapkomponent van die kommunikasieproses beklemtoon en het gefokus op die formulering en lewering van 'n toespraak. In die *sophistiese retoriek* is die rol van die boodskapper of kommunikeerder beklemtoon. Vir die sophiste het die sukses van retoriek volledig van die bemeestering van die kuns van oratorskap afgehang. *Filosofiese retoriek* het ontwikkel uit die kritiek teen die tegniese- en sofistiese retoriek. Filosofiese retoriek het gefokus op die kommunikeerder, die boodskap, die ontvanger en die dinamiese interaksie tussen die drie komponente, sonder dat aan een van die komponente voorrang bo die ander verleen is.

Plato (429-347 vC.) was die vernaamste kritikus van die sofistiese retoriek en het dit veral gehad teen die oorbeklemtoning van die rol van die kommunikeerder. Die sophiste het in die retoriek belanggestel net om dit te gebruik as 'n tegniese vaardigheid waardeur 'n kommunikeerder 'n ontvanger kon manipuleer.

Aristoteles (384-322 vC.) was 'n student van Plato en een van die mees prominente filosowe en pleitbesorgers van retoriek. Sy werk *Rhetoric* is 'n handboek vir die maak van toesprake en die prosesse daarvan. "*This work is generally considered to be the most important one in what we today call persuasive communication*" (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 6).

Volgens Aristoteles berus die essensie van rasonele denke op die bewys of getuienis van 'n argument. Hy het beweer dat retoriek (ooreding) op twee soorte bewyse berus: artistieke bewyse en nie-artistieke bewyse. Artistieke bewyse kan deur die oorreders geskep en gemanipuleer word, terwyl nie-artistieke bewyse gegewenhede is. So kan die fisiese voorkoms, lengte en aantreklikheid van die oorreders byvoorbeeld nie gemanipuleer word nie.

Artistieke bewyse bestaan volgens Aristoteles uit drie verskillende komponente naamlik 'n kennis van karakter (etos), kennis van die emosies (patos) en die mag van logiese denke (logos) (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 7).

Etos verwys na die geloofwaardigheid, die gesaghebbendheid, die betroubaarheid en goeie gesindheid van die oordeerder. Patos verwys na 'n beroep op die emosie en passie. So sal 'n motorvervaardiger byvoorbeeld 'n kind gebruik om die veiligheidskenmerke van sy motor onder voornemende kopers se aandag te bring. Die Logos verwys na die intellektuele of rasonale sy van 'n mens. Dit steun op die ontvanger se vermoë om inligting sinvol te verwerk om sodoende by gewenste gevolgtrekkings uit te kom. Voorbeelde en onvolledige sluitredes word gebruik om seker te maak dat die ontvanger die regte gevolgtrekkings maak (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 8).

Aristoteles se idees oor retoriek kan met reg beskou word as die klassieke basiswerk oor oordeeding, maar daar was ook 'n aantal Romeinse denkers wat 'n beduidende rol in die ontwikkeling van retoriek gespeel het. Die orator, Cicero (106-43 vC.), het baie geskryf oor die sogenaamde kanons of elemente van oordeeding. (vgl. De Wet 1991:29; Larson 1995:9). Hy het onderskei tussen die *inventio*, *dispositio*, *pronuntiatio*, *elocutio* en *memoria* van 'n toespraak. Die *inventio* is die ontdekking of die soektog na getuienis of argumente met die oog op 'n oordeedende toespraak. Die *dispositio* verwys na die organisering of die ordening van die argumente en die *pronuntiatio* na die artistiese stilering daarvan (die artikulasie, stemgebruik en liggaamsbewegings). Die *elocutio* verwys na die vaardige en stylvolle voordra van die argumente en die *memoria* na die memorisering daarvan. Hierdie elemente word vandag nog gebruik as riglyne vir die lewering van 'n oordeedende of meningsvormende toespraak (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 9).

Quintillianus (40-95 nC.) word beskou as die groot Romeinse leermeester van die retoriek. Hy het veral klem gelê op die noodsaak van eties korrekte en verantwoordelike optrede van die oordeeders. Sprekers moes vir hom goeie mense wees wat goed kon praat (De Wet, 1991, bl. 30) (Larson, 1995, bl. 9).

Tot in 'n bepaalde stadium van die ontwikkeling van retoriek is veral gefokus op die bron van 'n boodskap en die vaardigheid van die oorreders. Gedurende die Middeleeue en die Renaissance is dié fokus behou. Gedurende die 18e en 19e eeue het die sogenaamde *voordragbeweging* daartoe bygedra dat al meer klem gelê is op die lewering van 'n toespraak. Dit blyk byvoorbeeld duidelik uit die werk van Thomas Sheridan (Kennedy, 1980, bl. 229). Dit is eers gedurende die 20e eeu dat teoretici en studente van meningsvorming hulle aandag verskuif het na ander aspekte van die ooredingsproses. In dié verband is veral die werk van Kenneth Burke in die 1970's van groot belang. Hedendaagse teoretici maak steeds van die werk van al bogenoemde teoretici oor retoriek of meningsvorming gebruik.

Soos verwag kan word is daar baie verskillende teorieë oor die werking van meningsvorming. Teoretici het elkeen hulle eie mening en/of teorie. Bredenkamp se waarskuwing is egter in dié verband baie belangrik: *"...we should take note of the fact that theories of persuasion tend to deal with or focus on only certain aspects of the persuasive process and rarely explain the complexity of the process as a whole"* (1996, bl. 11).

In 'n poging om die verskillende verduidelikings van die werking van ooreding te verdiskonteer, word voorts na van die belangrikste teorieë van ooreding ondersoek ingestel.

2.6. Teoretiese benaderings van meningsvormende kommunikasie.

Grossberg, Wartella en Whitney (1998, ble. 278 - 284) onderskei tussen Gedragseffekte en Beplande- en Onbeplande effekte. Die gedragseffekte sluit in: Kognitiewe-, affektiewe-, konatiewe-, gemanifesteerde- en latente effekte, bedoelde en onbedoelde effekte en tydskaaleffekte⁴⁷. Die Beplande effekte is propaganda en mediaveldtogte. Die Onbeplande effekte verwys na die media se bydrae tot kulturele verandering, sosialisering, realiteitsdefiniëring, institusionele

⁴⁷ *"Effects may occur on different time scales. Short term message exposure: exposure to a single message. For example, exposure to a single television programme can have an effect on a person while the programme lasts or while a person reads a story in a newspaper. After that, the person forgets about it..... Intermediate message exposure: exposure to a series of related messages such as a product campaign, and so on can influence our thinking about a matter and our behaviour..... Long-term media message exposure: many cumulative exposures to related messages over time (media violence, pornography) or positive topics such as an awareness of environmental issues, can contribute to our response (Fourie, Pieter J., 2007, bl. 230).*

verandering, kollektiewe reaksie en mediageweld. Al hierdie effekte kan op die kort- sowel as die langtermyn voorkom.

McQuail (2005, bl. 424) onderskei tussen die volgende soorte mediabewerkte effekte: bedoelde verandering, onbedoelde verandering, geringe verandering gefasiliteerde verandering (bedoel of onbedoeld), versterking van reeds bestaande (geen verandering) en effekte gemik op die verhinderings van verandering. Al hierdie veranderings kan op die individuele, gemeenskaps, instellings of kulturele vlak plaasvind. Dit kan ook in twee tydsdimensies gekategoriseer word naamlik op kort- of langtermyn en kan onderskei word in intensie naamlik as beplande of onbeplande effekte.

Die belangrikste teorieë word deur Bredenkamp saamgevat onder die volgende kategorieë: teorieë van houdingsverandering, leerteorieë, konsekwentheids-teorieë, die sosiale beoordeling- en betrokkenheidteorieë en teorieë van massamedia-effekte (1996, bl. 11). Burgoon, Hunsaker en Dawson voeg die Uitbreidingswaarskynlikheidsmodel van Houdingsverandering en Burgoon se Taalverwagtingsteorie daarby (1994, ble. 185-186).

Steven Booth-Butterfield⁴⁸ kategoriseer die verskillende teorieë onder die opskrifte: Dink, Voel, Doen en VAR⁴⁹.

Onder die opskrif *Dink* ("Thinking") beskryf hy die Uitbreidingswaarskynlikheidsmodel (Elaboration Likelihood Model) (ELM), van Richard Petty, John Cacioppo en Shelly Chaiken.⁵⁰ die Teorie van Beplande Gedrag (Theory of Planned Behavior) (TpB) van Icek Aizen⁵¹ en die Toeskrywingsteorie (Attribution Theory).

⁴⁸ Booth-Butterfield, S (2007) *Steve's Primer of Practical Persuasion version 2*. Onttrek Maart, 30, 2007 van <http://www.healthyinfluence.com/Primer/primer.htm>.

⁴⁹ "Thinking" is about theories and concepts in persuasion that focus on changing people by changing the way they . . . think". "....."Feeling" is about theories and concepts that change people by the way they feel" "The "Doing" concepts and theories are among the oldest approaches to persuasion and influence although attitude change was not the main point for fellows like Pavlov, Watson, Skinner, and Fish.these theories remind me that we're also animals and the same stupid pet tricks you can elicit from your dog can be had from your best friend if you understand Doing and have no conscience or fear.VAR is a clever acronym for "Variable Analytic Research"VAR contains most of the concepts people already know or think they know about persuasion" (Booth-Butterfield, 2007).

⁵⁰ "Professors Petty and Cacioppo developed the Elaboration Likelihood Model (ELM) while Professor Chaiken developed the Heuristic-Systematic Model (HSM). Prof Chaiken's theory is called the Heuristic Systematic Model (HSM). It is much more tightly focused upon cognitive activity and also develops several interesting and useful postulates about how and why people move between the two modes of thinking, heuristic or systematic. The ELM, by contrast, takes a much broader scope and tries to explain attitude

Onder die opskrif *Voel* (“Feeling”) beskryf Booth-Butterfield die teorieë van dissonansie, reaktansie, inokulasie en subliminasie.⁵²

Onder die opskrif *Doen* (“Doing”) word Klassieke Kondisionering, Versterkingsteorie (Reinforcement Theory), Skinneriaanse Behaviorisme (Operante Kondisioneringsteorie), Sosiale Leerteorie, Boulding se Beeldteorie en die Gehoorsaamheidsteorie (Obedience Theory) bespreek.

In die kategorie VAR (“Variable Analytic Research”) ⁵³ hanteer Booth-Butterfield wat hy noem “CLARCCS Cues”⁵⁴, Opeenvolgende versoeke⁵⁵,

change under conditions that include less cognitive activity. Both theories are “true” for what they do, so there is no need to chose between them” (Booth-Butterfield, 2007).

⁵¹ *“The Theory of Planned Behavior (TpB) came into being as the Theory of Reasoned Action (TRA) in the late 1960s. In the 1960s most college campuses were better known for riots, protests, teach-ins, free love, rock ‘n roll, and illegal substances, but in some departments some people were actually doing serious thinking. Martin Fishbein at the University of Illinois was one of those guys. Dr Fishbein and one of his students, Icek Aizen who got his doctorate and became Dr Aizen, were sitting around one day thinking about why people did what they did and they came up with this theory they called Reasoned Action.....Now, as good as the Theory of Reasoned Action is, Dr Aizen thought it could be improved and he created an extension to it called the Theory of Planned Behavior”* (Booth-Butterfield, 2007).

⁵² *“Dissonance, reactance, subliminals, and inoculation are just plain weird in my book. They predict the opposite of common sense and provide a strong case for the science of persuasion (no one would ever figure these things out unless you did experimental testing of them and no one with only common sense does experiments”* (Booth-Butterfield, 2007).

⁵³ *“VAR is the polite term social scientists use to describe research that take one variable and runs it against every other variable you can think of. Thomas Alva Edison is a great practical example of a VAR guy. When he was creating the light bulb he ran into the problem of finding the correct material for the filament (that skinny little wire in the middle of the bulb). He tested literally hundreds of material in various lengths and widths, carefully observing the results, and writing them down in a lab book. Then one day, Kismet! He found that carbon worked well, got his patent, and illuminated the world. That’s the basic VAR approach: Take one thing, test it under every condition you can think of, and illuminate the world”* (Booth-Butterfield, 2007).

⁵⁴ Die “CLARCCS Cues” beskryf die werk van Robert Cialdini. *“From his experiences, he derived six general Rules of influence. These Rules appear to transcend occupation, region, personality, and education. In other words, they work in many different situations. These six Rules share another important similarity: They operate as mental short cuts. That is, a person can use each rule with very little thought. This is the peripheral route as we learned with the Elaboration Likelihood Model. This is a critical point about the Rules. They work best when the receiver is not carefully, deeply, and systematically thinking”* (Booth-Butterfield, 2007).

Die “**CLARCCS Cues**” is ‘n akroniem saamgestel uit die eerste letter van die samevattende Engelse woord vir elk van die volgende reëls/stellings:

Vergelyking (**C**omparison. When others are doing it, You should to);

Aangetrokkenheid (**L**iking. When you like the source, do what is requested);

Outoriteit (**A**uthority. When the source is an authority, you can believe it);

Wederkerigheid (**R**eciprocity. When someone gives you something, you should give something back.)

Verbinteniskonsekwentheid (**C**ommitment/**C**onsistency. When you take a stand, you should be consistent.

Raarheid (**S**carcity. When it is rare, it is good.) (Booth-Butterfield, 2007).

⁵⁵ Die “Two Step” is die beskrywing van twee meningsvormingsteorieë bekend as die “Voet-in-die-Deur-tegniek” en die “Deur-in-die-Gesig-tegniek” Die Voet-in-die-Deur-tegniek begin met ‘n klein versoek wat feitlik niemand sal weier nie en dit word dan opgevolg deur ‘n tweede, groter en gewenste versoek. Die Deur-in-die-Gesig-tegniek volg die omgekeerde roete. ‘n Moeilike versoek word gerig wat in meeste gevalle nie toegestaan sal word nie. Die geweerde versoek word dan opgevolg deur ‘n makliker, eintlik gewenste versoek, wat dan meestal toegestaan word (Booth-Butterfield, 2007).

Boodskapveranderlikes⁵⁶, Boodskapperveranderlikes⁵⁷ en Meningsvormende Oordrag.⁵⁸

Booth-Butterfield se kategorisering van 'n aantal teorieë oor meningsvorming bied 'n werkbare raamwerk vir die bespreking daarvan. Omdat daar in hierdie proefskrif na meer teorieë verwys word, is Booth-Butterfield se indeling as basis gebruik maar dit is aangevul, gewysig en die kategorieë is anders benoem.

Die mees prominente en benutte teorieë word in hierdie proefskrif in vier kategorieë bespreek. Die kategorisering is gedoen op grond van die bepaalde aspek van die menslike psige wat in die meningsvormende boodskap primêr deur die teorieë geteiken word naamlik kognitiewe, affektiewe en konatiewe aspekte. Dit word dan aangevul deur 'n aantal teorieë of veranderlikes wat nie primêr op 'n bepaalde aspek van die menslike psige gerig word nie en wat onder Booth-Butterfield se kategorie "Various Analytical Research" (VAR) tuis hoort. Omdat die term volgens Booth-Butterfield deur meer sosiale wetenskaplikes gebruik word, sal dit ook in hierdie proefskrif as Gevarieerde Analitiese Navorsing (GAN) gebruik word.

Die volgende skema bied 'n uiteensetting van die kategorieë waarvolgens die verskillende teorieë bespreek sal word:

Kognitief	Affektief	Konatief	GAN
Houdingsveranderingsteorie	Taalverwagtingsteorie	Klassieke kondisionering	"CLARCCS" reëls
Oortuigingshiërargieteorie	Reaktansieteorie	Versterkingsteorie	Reeksversoeke
Konsekwentheidsteorieë	Subliminale beïnvloeding	Skinneriaanse Behaviorisme/ Operante	Faktore wat meningsvorming beïnvloed

⁵⁶ Onder die boodskapveranderlikes word die eienskappe van boodskappe wat die meningsvormende krag daarvan beïnvloed onder die loep geneem. Sake soos voorbeelde versus statistiek, ewewigtige beredenering, herhaling, retoriese vrae, ensovoorts, word ondersoek.

⁵⁷ Boodskapperveranderlikes verwys na eienskappe van boodskappers wat die meningsvormende boodskap beïnvloed.

⁵⁸ In die afdeling oor Meningsvormende Oordrag word gewys op belangrike aspekte wat in ag geneem moet word by die lewering van 'n meningsvormende boodskap. Sake soos stemkwaliteit, oogkontak, nie-verbale bewegings, houding, voorbereiding, terugvoer en ondervinding word onder meer aangevoer.

		kondisionering	
Balansteorie		Sosiale Leerteorie	Kommunikasie & Versterking
Kongruensie-teorie		Boulding se beeldteorie	Rol van die massamedia in huidige samelewing
Kognitiewe Dissonansieteorie		Gehoorsaamheids-teorie	Massamedia-effekteorieë
Sosiale betrokkenheid en beoordelingteorie		Immunisasie-kommunikasie	
Uitbreidingsmoontlikheidsmodel			
Beplande Gedrag			
Toeskrywingsteorie			

2.6.1. Kognitief

In dié kategorie word teorieë bespreek waarin meningsvormende boodskappe primêr gerig is op die denke van die mens ten einde verandering te bewerkstellig. *“Media messages or a single message (story/article/programme) can affect our knowledge and thinking about something, for example, our thinking about racism”* (Fourie, Pieter J., 2007, bl. 230). Navorsing verstaan kognitiewe reaksies deesdae as *“all the thoughts that pass through a person’s mind while he or she anticipates a communication, listens to a communication, or reflects on a communication”* (Petty, R.E., Ostrom, T.M. & Brock, T.C., 1981, bl. 7).

2.6.1.1. Houdingsveranderingsteorieë

Dit word algemeen aanvaar dat daar ‘n verband tussen houdings en gedrag bestaan. Carl Hovland het gedurende die laat 1940’s en 1950’s bekendheid verwerf vir ‘n houdingsveranderingsteorie wat bekend staan as die *Yale Communication and Attitude Change Program* (vgl. Hovland, Janis & Kelley, 1953). In dié teorie word uitgegaan van die veronderstelling dat gedrag deur houdings bepaal word. As ‘n persoon ‘n positiewe houding jeens ‘n bepaalde idee, saak, kandidaat, produk of diens huldig, sal hy/sy in ooreenstemming daarmee optree.

Die verskillende houdingsveranderingsteorieë streef daarna om die konsep *houding* te definieer en om te verklaar hoe dit in die sielkundige samestelling van individue funksioneer. Dit wil ook voorspel hoe houdings kan verander.

‘n Gewilde definisie van ‘n *houding* is dat dit ‘n geneigdheid tot ‘n bepaalde optrede is. Steven Booth-Butterfield definieer ‘n *houding* as ‘n individu se beoordeling van ‘n objek of gedagte. *“A person holds up an evaluative (good or bad) yardstick and judges objects against that scale. Mountaineer football: Good or Bad? Repetitive Examples: Good or Bad?”* (2007).

James McCroskey en Lawrence Wheeler sê: *“Our attitudes are predispositions to respond or behave in specific ways toward people, ideas, and objects. Essentially, our attitudes represent our evaluations of things in our external world. By “evaluation” we mean a continuum ranging from good to bad, or desirable to undesirable”* (1976, bl. 125).

Baron & Byrne (1991, bl. 137) wys daarop dat definisies van houdings meer as net positiewe en/of negatiewe gevoelens teenoor objekte of konsepte moet verwoord. Dit moet ook vorige ondervindings met houdingsobjekte en kognitiewe beelde daarvan in ag neem (Breckler, S.J., & Wiggins E.C., 1989). ‘n Omvattende definisie van houdings moet weergee dat houdings bepaalde funksies vervul vir die persoon wat dit hou. Houdings is nie iets wat in ‘n vakuum gehandhaaf word nie (Shavitt, 1990) (Snyder, M., & DeBono, K.G., 1989). Voorbeelde van die funksies van houdings is dat dit gedrag stuur in die rigting van gewaardeerde doelwitte en weg van negatiewe gebeure. Dit speel ook ‘n rol in die verwerking van komplekse inligting omtrent die sosiale wêreld.⁵⁹ Breckler & Wiggins, (1989) bied in die lig van bogenoemde die volgende definisie van houdings aan: *“Attitudes are enduring mental representations of various features of the social or physical world. They are acquired through experience and exert a directive influence on subsequent behaviour”*.

O’Donnell & Kable (1982, bl. 35) definieer houdings as *“a learned and relatively enduring predisposition to respond favourably or unfavourably to an idea, object or behaviour”*.

⁵⁹ *“Thus, once attitudes are formed, they help individuals to interpret new information and to reach decisions more efficiently than would otherwise be the case”* (Baron, 1991, bl. 138).

Wanneer 'n persoon dus verklaar dat hy ten gunste van iets is, daarvan hou of nie daarvan hou nie, dan is dit 'n aanduiding van die feit dat hy 'n bepaalde houding jeens die objek, persoon of idee handhaaf.⁶⁰

Volgens O'Donell & Kable het houdings die volgende eienskappe:

- Houdings word nie geneties geërf nie maar aangeleer. Houdings is dus 'n gevolg van 'n persoon se leerervarings.
- Houdings word bepaal deur oortuigings wat vir 'n persoon ononderhandelbaar is.
- Houdings neig daarna om standhoudend te wees – nie maklik te verander nie.
- Houdings dui op 'n verhouding tussen persone en hulle siening van 'n objek of idee. Mense neem gewoonlik 'n definitiewe houding (positief of negatief) jeens 'n ander persoon aan en die houding is 'n aanduiding van die verhouding wat tussen die twee mense bestaan.
- Houdings wissel in grade in ooreenstemming met rigting, intensiteit en opvallendheid. Met rigting word verwys na 'n persoon se ingesteldheid (positief of negatief) teenoor 'n objek, persoon of idee. Intensiteit verwys na die speelruimte tussen aanvaarding, verwerping en 'n houding van onbetrokkenheid. Opvallendheid verwys na die belang van 'n bepaalde houding vir 'n spesifieke persoon.⁶¹
- Houdings is meetbaar. 'n Verskeidenheid meetmetodes bestaan waarvan een wat reaksie volgens 'n vyf punt skaal meet, die mees gebruikte is (O'Donell, V. & Kable, J., 1982, ble. 36 - 48).

Daar is volgens Booth-Butterfield twee redes waarom dit belangrik is om houdings te kan verander. Die eerste is dat daar situasies voorkom waarin ander persone se

⁶⁰ "...attitudes are internal representations of various aspects of the social or physical world – representations containing affective reactions to the attitude object and a wide range of cognitions about it (e.g., thoughts, beliefs, judgments). Attitudes reflect past experience, shape ongoing behavior, and serve essential functions for those who hold them" (Baron, 1991, bl. 138).

⁶¹ "In general, we expect people to behave in a manner consistent with the direction of their attitude. People who feel positively toward something generally will do things in support of it, while people who are opposed to something will do things in opposition to it, and people who are undecided will generally engage in little or no related behaviour. The intensity of an attitude is the degree of strength with which an individual holds the attitude. The more intense an attitude, the more extreme that attitude is..... The salience of an attitude refers to the importance of the attitude to the person holding it. We are much more likely to behave in accordance with our attitudes if they are important to us than if they are not" (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, ble. 125 - 126).

gedrag nie direk beïnvloed kan word nie. Elke mens het 'n vrye keuse en kan besluit wat hy/sy wil of nie wil doen nie. Niemand kan 'n ander manipuleer deur sy voete te stamp of net mooi asseblief te vra nie. Die tweede rede is dat houdings 'n baie belangrike rol in die bepaling van gedrag speel. Dit kan byvoorbeeld gebeur dat 'n individu of groep baie direk beheer oor 'n ander individu of groep uitoefen, maar die invloed duur net solank die individu of groep daarvoor waak en druk uitoefen. Sodra die beheergroep die toneel verlaat, keer die ontvangers terug na gedrag van hulle keuse. Omdat dit nie moontlik is om mense se gedrag sonder meer te beïnvloed nie, moet ander weë gevind word. Verandering van houdings maak gedragsverandering moontlik.

Dié stelling skep die indruk dat gedragsverandering 'n relatief eenvoudige saak is – soos Booth-Butterfield sê: *“So, all we gotta do is figure out how to change attitudes and we’re off to the races, sitting there at the track with all those other cool change agents.....”* (2007 - 2009). Maar dit is nie heeltemal so eenvoudig nie! Wat die saak kompliseer is dat mense nie altyd in ooreenstemming met hulle houdings optree nie – byvoorbeeld tydens riskante gedrag van watter aard ookal. *“Everyone at some point in their lives has performed some stupid, dangerous, or malicious behavior even they knew at the time that the action was stupid, dangerous, or malicious”* (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009). Dit is dus nodig om 'n stap verder te gaan as die blote bepaling van hoe houdings verander kan word. Dit is nodig om te bepaal hoe mense daarby gehou kan word om in ooreenstemming met hulle houdings op te tree.

Burgoon, Hunsacker & Dawson verwys na 'n studie van LaPiere (1934) waarin ook aangedui is dat mense se houdings en gedrag soms teenoorgesteld is (1994, bl. 181).

Soos reeds voorheen gemeld, is verandering in gedrag nie noodwendig 'n bewys van veranderde houdings nie. So bevind jongmense hulle dikwels in situasies waarin 'n portuurgroep van hulle gedrag verwag wat in konflik met hulle persoonlike oortuigings of waardes is. 'n Meningsvormer wat instemming sonder houdingsverandering bewerk, bereik nie veel nie, tensy hy/sy bloot ingestel is op gedrag of optrede in 'n bepaalde situasie of tyd. Oorreders sal dus moet besluit of hulle gedrag of houdings wil verander, of albei.⁶²

⁶² *“.....persuasion can be said to be successful when the changes intended by the source of communication are realized..... It is only when we know something of the communicator’s intent that we can make judgments*

Soos reeds voorheen genoem, dien houdings verskillende doele vir die persoon wat dit handhaaf. Dit kan die houer van die houding help om verskillende stelle inligting te organiseer en interpreteer (kennisfunksie), of dit kan 'n individu in staat stel om sy/haar sentrale waardes of oortuigings tot uitdrukking te bring (selfidentifikasiefunksie), of dit kan 'n persoon help om sy/haar selfbeeld te handhaaf of verbeter (selfbeeldfunksie) wanneer hulle hulself byvoorbeeld met ander mense of groepe vergelyk.

Die verskillende rolle wat houdings vertolk, is belangrik vir 'n kognitiewe analise van ooreding. Meningsvormende boodskappe wat inligting oor bepaalde waardes bevat sal anders verwerk word as byvoorbeeld boodskappe waarin geen inligting oor waardes voorkom nie.⁶³ Die wyse waarop meningsvorming aangepak word, sal dus verskil na gelang van die doel wat die geteikende houding in mense se lewens het.

Shavitt (1990) het oortuigend aangetoon dat sekere objekte (byvoorbeeld lugversorgers) primer 'n gebruiksfunksie het. Mense koop en gebruik dit as gevolg van die fisiese gebruikswaarde daarvan. Daarteenoor het objekte soos parfuum 'n sosiale identiteitsfunksie. Dit stel mense in staat om hulle identiteit en waardes tot uitdrukking te bring en/of om aan te toon tot watter groepe hulle graag wil behoort. Dit stel hulle dus in staat om 'n bepaalde persoonlike beeld uit te dra.

Op grond van bogenoemde feite het Shavitt geredeneer dat meningsvormingspogings wat die funksie van bepaalde houdings met betrekking tot bepaalde objekte in ag neem, meer suksesvol sal wees as pogings wat op ander funksies fokus.⁶⁴

Afgesien van 'n aantal uitsonderings is houdingsverandering in die meeste ondersoeke die standaard metingsfaktor vir die bepaling van die relatiewe impak van ooredingsboodskappe. Dit word volgens Miller algemeen aanvaar dat 'opvoeding' – in

about the relative efficacy of persuasive communication" (Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J., 1994, bl. 182).

⁶³ "*Persuasive messages containing information relevant to specific attitudes – and, especially, information relevant to the functions served by those attitudes – will be processed differently (perhaps more carefully) from persuasive messages that do not contain such information*" (Baron, 1991, bl. 159).

⁶⁴ "*... persuasive messages that emphasize the features of a product should be more successful in changing attitudes about air conditioners and coffee than about perfume or greeting cards. In contrast, persuasive messages that emphasize the image various products yield should be more persuasive for perfume and greeting cards*" (Baron, 1991, bl. 159).

die sin van houdingsverandering – ‘n voorwaarde vir gedragsverandering is.⁶⁵ Die begrip “houdingsveranderingsteorie” is daarom wat Miller betref sinoniem met “oorredingsteorie”.⁶⁶

Die idee dat die oorredingsproses die beste verduidelik kan word wanneer houdings beskou word as voorveronderstellings vir gedrag, is deur kommunikasiekundiges (byvoorbeeld Berger & Douglas, 1982; Miller, 1977) bevraagteken omdat dit netjies georganiseerde kognitiewe en affektiewe onderskeidings van houdingstrukture by mense veronderstel. Die onderskeidings of skemas vorm dan as’t ware bloudrukke vir die regulering van mense se reaksies op meningsvormende boodskappe.

Daarteenoor word ‘n standpunt gehandhaaf dat die meeste mense nie baie kognitiewe energie gebruik om te bepaal hoe hulle oor bepaalde sake dink of voel nie. Hulle het dus dikwels nie ‘n duidelike bewuste begrip van hulle houding ten opsigte van ‘n bepaalde voorwerp, handeling of situasie nie. Die gevolg is dat mense na hulle gedrag kyk om te bepaal wat hulle houding oor ‘n bepaalde saak is (Bem, 1965, 1968, 1972).

Die verhouding tussen houdings en gedrag kan ingevolge ‘n skema van Zetterberg (1965) vir die klassifisering van voorveronderstellings meer bruikbaar geformuleer word as omkeerbaar eerder as onomkeerbaar. Om dit te illustreer kan die volgende voorbeeld genoem word: ‘n Persoon sou kon redeneer, “ek hou waarskynlik van bruin brood want dit is wat ek altyd eet”. In dié redenasie word die houding uit gedrag afgelei. Daarteenoor sou die persoon ook kon redeneer “ek hou van bruin brood en sal dit daarom vir ontbyt eet”. In dié geval volg gedrag op die identifisering van ‘n bepaalde houding.

Bem se selfpersepsieteorie keer nie alleen die temporale verband of orde in die verhouding tussen houdings en gedrag om nie, dit versterk die bevinding dat gedrag dikwels ‘n beduidende rol speel in die vorming van houdings. Die resultate van ‘n hele aantal ondersoeke (byvoorbeeld Brehm & Cohen, 1962; Miller, 1973; Miller &

⁶⁵ “Neither the white citizens of the American South nor the Afrikaners of South Africa can be expected to integrate their societies until they have acquired favourable attitudes toward integration” (Miller, Gerald R., 1987, bl. 453).

⁶⁶ “..... the mechanisms invoked to explain the process of attitude formation and change – cognitive inconsistency, learning, attributional processes, counterarguing, and the like – share common status as scientific shorthand labels for private events assumed to be occurring, if at all, within persuasive communicators” (Miller, Gerald R., 1987, bl. 454).

Burgoon, 1973; Wicklund & Cohen, 1976) het uitgewys dat wanneer individue aangemoedig word om betrokke te raak by gedrag wat in stryd met hulle oortuigings is, (en dit sluit posisies strydig met gevestigde houdings in) dan rapporteer hulle daarna 'n verandering wat hulle meer gunstig teenoor die gedrag of houdings stem wat aanvanklik as in stryd met hulle s'n ervarings is.

In aansluiting by 'n voorbeeld wat Miller gebruik het, kan dus gesê word selfs al sou mense aanvanklik negatiewe houdings teenoor 'n proses van integrasie rapporteer, sal hulle deelname aan aktiwiteite as deel van geïntegreerde groepe of selfs hulle deelname aan die oordra van boodskappe waarin integrasie gemotiveer en bepleit word, daartoe lei dat hulle gunstiger houdings ten opsigte van integrasie openbaar (Miller, Gerald R., 1987, bl. 455). Dié bevindinge weerlê die vroeër gehandhaafde siening dat houdingsverandering noodsaaklik is voordat gedragsverandering kan plaasvind.

Die feit dat mense sê dat hulle op 'n bepaalde manier oor 'n saak voel maar dat hulle gedrag nie daarmee ooreenstem nie, het aanleiding gegee tot een van die groot uitdagings wat oorerdingsnavorsers in die gesig staar (Sien byvoorbeeld Cushman & Mc Phee, 1980; Liska, 1975). In die alledaagse lewe het dit aanleiding gegee tot die ontstaan van standaarduitdrukkings soos “woorde is goedkoop” of “dade spreek harder as woorde” of “praat is maklik”.

Miller meen egter dat die probleem die gevolg van 'n verkeerde benadering tot die probleem is. *“When labeled accurately, the existence of this problem is less disturbing and surprising than many writers have pictured it”* (Miller, Gerald R., 1987, bl. 456). Hy verwys na Campbell (1963) wat beklemtoon dat die tipiese reaksiedrempel vir verbale reaksie laag is. *“..... verbal manifestations of attitude usually involve relatively low effort and potential cost. By contrast, giving money, spending time circulating petitions, risking incarceration, and being executed, to mention but a few other potential indicants of attitude, are usually more effortful and costly; in Campbell's terms, the response threshold is higher for such behaviours”* (Miller, Gerald R., 1987, bl. 456).

Bredenkamp wys daarop dat houdingsveranderingsteorieë in die algemeen gekritiseer is vir die opvatting dat houdingsverandering **noodwendig** tot gedragsverandering lei.

"We can argue that attitudinal change does not necessarily result in behavioural change" (1996, bl. 12).

Vir die doel van die ondersoek is die volgende beginsels van die houdingsveranderingsteorieë belangrik:

1. Houdingsverandering kan tot gedragsverandering lei;
2. Houdings vervul bepaalde funksies vir persone waaronder die stuur van gedrag, verwerking en interpretasie van inligting, selfidentifikasie/selfbeeldvorming/handhawing, en sosiale identiteitsfunksie;
3. Gedrag kan 'n beduidende rol speel in die vorming van houdings.

Bogenoemde beginsels sal in die ondersoek na die gebruik van meningsvormende beginsels van houdingsteorieë in die hoofartikels van Die Kerkbode in ag geneem word.

2.6.1.2. Die Oortuigingshiërargieteorie

Milton Rokeach (1973) se oortuigingshiërargieteorie staan ook bekend as die sosiale identiteitsteorie. Rokeach gaan uit van die veronderstelling dat gedrag deur 'n stelsel van oortuigings, houdings en waardes bepaal word. *Oortuigings* is volgens hom die boustene van houdings en bestaan uit derduisende stellings wat die mens in verband met homself en sy omgewing aanvaar.⁶⁷

Die oortuigings wissel van meer algemeen tot spesifiek. Oortuigings is dié sake wat deur 'n persoon as waar aanvaar word. 'n Mens is oortuig van 'n bepaalde saak wanneer hy nie meer daaroor nuuskierig is nie en wanneer hy nie meer aktief probeer om meer daarvan te wete te kom nie. 'n Houding is 'n voorveronderstelling, 'n oortuiging is 'n verbintenis wat in 'n houding tot uitdrukking kom (Baumann, 1972, bl. 228).

Oortuigings is konkrete uitdrukkings van waardes. Party oortuigings is primitief - byvoorbeeld die son sal môre skyn, ander berus op gesag - byvoorbeeld die Christelike geloof. Ander oortuigings is afgeleide, tweedehandse inligting. Daar is ook arbitrêre oortuigings - byvoorbeeld smaak.

⁶⁷ *"Beliefs are perceptions about reality in the external environment. Although such beliefs may lead to evaluations, beliefs are not as inherently evaluative as attitudes. While attitude varies on a good-bad continuum, belief varies on a true-false continuum"* (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 126).

Wanneer gepraat word van die sterkte waarmee 'n individu 'n oortuiging handhaaf, word verwys na die intensiteit van 'n oortuiging.⁶⁸ Dit kan as algemene stelreël aanvaar word dat 'n oortuiging wat intens geglo word 'n persoon se gedrag sal beïnvloed (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 126).

Oortuigings verander wanneer die onderliggende gesag daarvan in twyfel getrek word en begin verbrokkel, of as tweedehandse inligting as onaanvaarbaar uitgewys word.

Rokeach noem oortuigings in verband met 'n objek of oortuigings wat aanleiding gee tot 'n persoon se optrede 'n *houding* (1973, bl. 30). Houdings is sterker en meer kompleks as oortuigings. Rokeach is van mening dat twee soorte houdings onderskei kan word naamlik houdings teenoor objekte en houdings teenoor situasies. Hoewel tussen twee 'soorte' houdings onderskei kan word, is 'n persoon se gedrag in 'n spesifieke situasie die resultaat van 'n kombinasie van die houdings.

Houdings word as voorveronderstelling vir dade, gedrag of bepaalde reaksies gesien. Dit is 'n positiewe of negatiewe gevoel of beoordeling wat met 'n bepaalde objek of gebeurtenis geassosieer word. Robert T. Oliver sê 'n houding kan gedefinieer word as *"a pre-established readiness to act in given situations toward a predetermined goal"* (Oliver, 1957, bl. 44). Die aksie en die houding kan nie gesien word as dieselfde saak nie. Aksie is sigbaar - houding is die voorveronderstelling.

Volgens Baumann (1972) is daar nie altyd ooreenstemming tussen 'n persoon se houding en sy dade nie. So kan iemand byvoorbeeld sy houding op 'n vraelys openbaar terwyl sy optrede in die openbaar glad nie daarmee strook nie. Houdings verander wanneer dit nie meer 'n doel dien nie. Houdings verander ook makliker as oortuigings en waardes.

Houdings groepeer rondom *waardes*. Waardes is sterker as oortuigings en houdings. *"Our values are relatively long-enduring judgements about the desirability of ideas and behaviours. Values form the basis for most of our behavioural habits. They establish*

⁶⁸ *"Intensity of believe can run from a very moderate level to a very extreme level. In essence, intensity of belief refers to the certainty with which we believe something. When we hear words like "probably," "possibly", and "certainly" we are given cues about the intensity of a person's belief...."* (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 126).

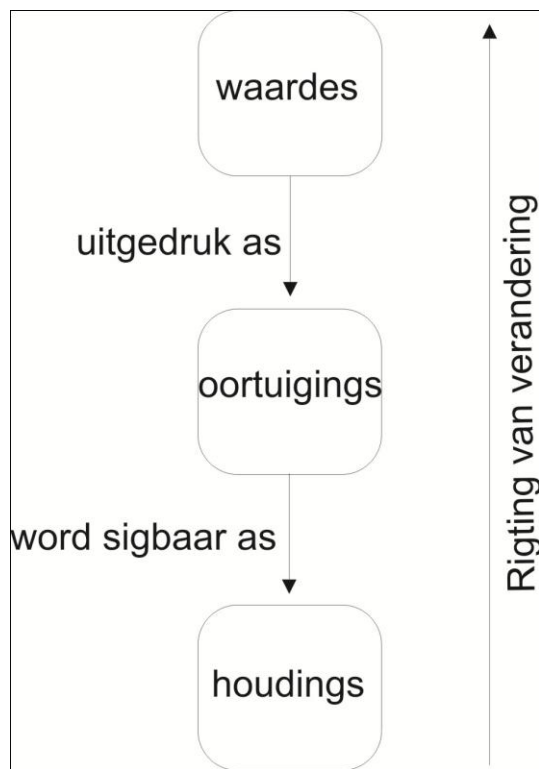
our criteria for forming attitudes and beliefs about people and things in our external environment. Although attitudes and beliefs are regularly subject to change, particularly if someone exerts influence on them to change, values are highly resistant to alteration and tend to endure over very long periods of time, even over a complete life span” (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 127).

Rokeach onderskei tussen twee soorte waardes (1973, ble. 57-58). Terminale waardes is ‘n mens se hoogste lewensdoelstellings en word gewoonlik uitgedruk in woorde soos “Ek wil vryheid en vrede hê”. Instrumentele waardes is die gereedskap wat die mens in staat stel om die terminale waardes te realiseer. ‘n Uitspraak soos “Ek is ‘n verantwoordelike en bekwame werker” is ‘n voorbeeld van ‘n instrumentele waarde.

Rokeach sê waardes is ideale gedrag soos uitgedruk in abstrakte terms byvoorbeeld waarheid, skoonheid, geregtigheid, redelikheid, menslikheid, eerlikheid, geluk en vryheid.⁶⁹ Elke mens bou vir homself ‘n hiërargies-gestruktureerde waardestelsel. Vir een persoon is waarheid, gelykheid en vryheid bo aan die lys. ‘n Ander verkies dalk eerlikheid, menslikheid en geregtigheid as die belangrikste.

Elke mens het ‘n stel waardes wat uitgedruk word in die vorm van oortuigings en wat sigbaar word in bepaalde houdings. Verandering word altyd in die teenoorgestelde rigting bewerk. Houdings moet verander voordat oortuigings verander voordat waardes verander.

⁶⁹ “Values are abstract ideals, positive or negative, not tied to any specific attitude, object or situation, representing a person’s beliefs about ideal modes of conduct and ideal terminal goals” (Rokeach, 1973, bl. 124).



Dit is volgens Baumann 'n goed gegronde bevinding van die sosiale sielkunde dat individue met goed gevestigde houdings, oortuigings en waardes, aktief daarna streef om dit in stand te hou. Hoe meer ekstreem die houdings, hoe moeiliker is dit om daaraan te verander (Baumann, 1972, bl. 229).

Die rigting van waardes word bepaal op 'n kontinuum van goed na sleg. Die intensiteit van 'n waarde verwys na die sterkte van 'n oortuiging wat deur 'n persoon gehuldig word. Die intensiteit van waardes verskil van die van gevoelens, omdat waardes meestal sterk gehou word. Daar is nietemin wel 'n mate van wisseling in die intensiteit waarmee waardes gehandhaaf word (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 127).

McCroskey & Wheelless wys verder daarop dat die opvallendheid van waardes 'n baie belangrike rol speel. Hoe meer opvallend 'n bepaalde waarde vir 'n persoon in 'n spesifieke omstandighede is, hoe sterker sal hy/sy daaraan vashou (1976, bl. 128).

Volgens Rokeach is oortuigings, houdings en waardes nou verweef en in 'n hiërargie georden wat 'n enkele oortuigingstelsel vorm. Die oortuigingstelsel word deur elke oordeerder in die oordeelingsproses gebruik. Die oortuigingstelsel kan vergelyk word met

'n ui. Dit is maklik om die buitenste lae te verwyder of te verander, maar nader aan die kern raak verandering al moeiliker (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 18).

Gesamentlik vorm waardes, oortuigings en houdings 'n mens se selfbeeld. Die selfbeeld is 'n individu se antwoord op die vraag: "Wie is ek?" Die selfbeeld is die gids en doel van elke mense se bestaan. *".....attitudes are our evaluations of things; beliefs are our conceptions of reality; and values are our enduring conceptions of what is good and what is bad. Each of these orientations can vary in direction, intensity, and salience. These orientations are highly related to human behaviour. They are also interrelated with each other..... As individuals, we develop certain habitual patterns of approaching life. These ways of behaving and looking at our environment have been referred to as personality variables. Contrasts in personality result in major differences in communication behaviour and have a strong impact on all of the communication outcomes"* (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 128).

Rokeach is van mening dat gedragsverandering net plaasvind wanneer inkonsekwensie of dissonansie in die selfbeeld van individu bewerk word. Wanneer oortuigings of houdings verander, vind korttermynverandering in gedrag plaas. Dit is net wanneer verandering in waardes plaasvind, dat langtermynverandering bewerk word. Die rede daarvoor is die individu se behoefte daaraan om voortdurend te werk aan 'n gevoel van welwese.

Die volgende kernbeginsels van die Oortuigingshiërargieteorie is vir die ondersoek van belang en sal in ag geneem word by die bepaling van die gebruik van kernbeginsels van meningsvormingsteorieë in die skryf van die hoofartikels van Die Kerkbode:

1. Die menslike oortuigingstelsel is hiërargies georden in waardes wat uitgedruk is in oortuigings wat sigbaar word as houdings. Houdings moet eers verander voordat oortuigings verander voordat waardes verander.
2. Gedragsverandering vind net plaas as dissonansies/inkonsekwensie/teenstrydigheid in 'n individu se selfbeeld (selfbeeld word gevorm deur waardes, oortuigings en houdings) bewerk word.
3. Verandering in houdings en oortuigings lei tot korttermynverandering en verandering in waardes tot langtermynverandering.

2.6.1.3. Die konsekwentheidsteorieë

Die konsekwentheidsteorieë staan ook bekend as spanningsreduksieteorieë (Larson, 1995, bl. 80). Die basiese aanname op grond waarvan die teorieë geformuleer is, is dat mense voortdurend besig is om psigiese spanning in hulleself te vermy of te verminder.

Die uitgangspunt is dat mense 'n behoefte aan konsekwensie (gebalanseerdheid) in hulle lewe het of dat hulle minstens hulleself as konsekwent ervaar. Dié uitgangspunt lei dan tot die teorie dat as 'n mens 'n inkonsekwensie ervaar, hy/sy sy/haar gedrag sal verander om 'n toestand van konsekwensie te bereik.⁷⁰

Inkonsekwensies of ongebalanseerdheid ontstaan gewoonlik as gevolg van een van drie oorsake (De Wet, 1991), (Larson, 1995, bl. 80). Die eerste is die gevolg van 'n verskil tussen twee stelling inligting. Dit kom voor wanneer ons oor een stel inligting beskik en 'n oordeerder dra aan ons 'n ander stel inligting oor wat van ons inligting verskil. Tweedens ontstaan inkonsekwensie wanneer ons gedrag verskil van die inligting wat deur 'n oordeerder aan ons gegee word en derdens wanneer daar 'n verskil ontstaan tussen ons gedrag en die gedrag wat deur die oordeerder van ons verwag word.

Sommige eksponente van die leerteorieë (Konatief) verkies om veranderlikes in die bewussyn van die ontvanger wat met die verhouding tussen die stimulus en die reaksie kan inmeng, te ignoreer. Ander oordeelsteoretici sien die bewussyn van die ontvanger as 'n middelman tussen die stimulus en die reaksie. Die konsekwentheidsteorie sien die bewussyn as 'n komplekse meganisme wat vorige leerervarings met huidige stimuli tot betekenisvolle eenhede versoen. Die ontvanger se bewussyn word dus nie net met onsamehangende stimuli gebombardeer nie – die bewussyn is voortdurend besig om inligting te verwerk tot betekenisvolle patrone (Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J., 1994, bl. 192).

⁷⁰ *“The essence of consistency theory is that human beings strive for consistency among their cognitions. People want their attitudes to be consistent with their behaviours; their beliefs to be consistent with their attitudes; and their behaviours to be consistent with each other. So long as we are not aware of an inconsistency, we are likely to continue to behave in a constant manner. However, when we recognize that our behaviour is inconsistent with our attitudes and/or our values, we are likely to seek some way to resolve that inconsistency”* (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 336).

Volgens dié verklaring word meningsvormende of ooredende kommunikasie beoordeel ingevolge die mate waartoe dit by die bestaande organisatoriese bewussynpatroon van 'n individu inpas. As nuwe inligting by dié patroon inpas, bly die persoon se interne bewussynsamestelling in balans. Om die persoon sy/haar gedrag te laat verander, moet hy/sy oortuig word dat sy/haar gedrag inkonsekwent met sy/haar oortuigings, houdings of waardes is.⁷¹

Inkonsekwentheid ontstaan wanneer 'n persoon van 'n ander (veral 'n geliefde of gerespekteerde) persoon verskil, of wanneer van 'n persoon verwag word om in stryd met sy/haar menings, oortuigings of waardes op te tree of wanneer 'n persoon onversoenbare houdings moet inneem. In al dié gevalle ontstaan kognitiewe inkonsekwensie wat aanleiding tot verandering gee.

Wanneer 'n individu boodskappe ontvang wat in ooreenstemming met sy/haar oortuigings, houdings of gedrag is, word die individu versterk. Die boodskappe wat hy/sy ontvang is dus konsekwent met betrekking tot die ontvanger. Mense is ingestel op boodskappe uit sy/haar omgewing wat konsekwent en lonend is. Tog gebeur dit dat mense gekonfronteer word deur boodskappe, soms selfs van positief ge-evalueerde bronne, wat nie konsekwent met hulle oortuigings, geloof of gedrag is nie. Dit gebeur dus dat mense gekonfronteer word met situasies waarin kommunikasie en hulle behoefte aan konsekwensie in interaksie kom wat dan tot invloed of beïnvloeding aanleiding gee.

Een van die mees basiese boodskappe wat die beginsel van konsekwensie met beïnvloeding as gevolg daarvan aktiveer, is 'n aanduiding dat 'n persoon se oortuigings, houdings en gedrag in direkte konflik met mekaar staan.⁷²

Die individu streef deurgaans na konsekwensie en sal selfs sy/haar omgewing verkeerd interpreteer ten einde konsekwensie met sy/haar oortuigings, houdings of

⁷¹ "The interrelationship of the need for consistency and influence is strong. This theory suggests that to get people to maintain their behaviour, they must be shown continually that the behaviour in which they are engaging is consistent with their attitudes, beliefs, and values (we must keep being complimented on our bright teeth). Similarly, in order to get people to change their behaviour, it will be necessary to get them to realize that their behaviour is inconsistent with their beliefs, attitudes, or values" (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 337).

⁷² "..... the main way that consistency and communication interact to produce influence is by creating an inconsistency, or on the other hand, by preventing it from occurring" (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 342).

gedrag te ervaar. *“Thus, the tendency is to reject such simple, straightforward descriptions of our own inconsistencies. It will often take a fairly extended argument to convince us that we are indeed inconsistent. Consequently, we may not need only fairly convincing arguments but also substantial evidence that the argument is correct”* (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 342).

Die geloofwaardigheid, aantreklikheid en mag van ‘n bron (soos gesien deur die oë van ‘n bepaalde ontvanger) wat daarop uit is om inkonsekwensie te skep, is die beste aanduiding van hoeveel inkonsekwensie geskep sal kan word. Wanneer ‘n bron wat deur ‘n individu as ongeloofwaardig beskou word, inkonsekwensie in die oortuigings, houdings of gedrag van die individu uitwys, is daar ‘n goeie kans dat die individu die boodskap sal verwerp. Die verband tussen ‘n positief ge-evalueerde bron wat inkonsekwensie probeer aantoon en sy/haar boodskap is deurslaggewend vir beïnvloeding van ‘n ontvanger. Dit maak nie saak of die bron ‘n individu is wat ver van die ontvanger af is, en of dit ‘n opinieleier of ‘n verwysingsgroep is nie – as die bron nie positief beoordeel word nie, is die kans dat inkonsekwensie bewerk sal kan word skraal en sal min beïnvloeding dus plaasvind.

Daarteenoor is dit so dat as ‘n positief beoordeelde bron aan ‘n individu inkonsekwensie in sy/haar oortuigings, houdings of gedrag uitwys, het die individu in werklikheid net een van twee keuses: hy/sy kan die spanning verminder deur minder van die bron te dink (die bron dus minder positief te evalueer) of hy/sy kan die inkonsekwensie erken en probeer om die spanning te verminder deur sy/haar oortuigings, houdings of gedrag te verander. Omdat inkonsekwensie tot spanning aanleiding gee, sal ‘n individu die situasie nie sommer probeer ignoreer nie.⁷³

McCroskey en Wheelless wys egter daarop dat selfs in gevalle waarin die bron baie geloofwaardig is en die inkonsekwensie in die oortuigings, houdings of gedrag van ‘n ontvanger uitgewys is, dit tog kan gebeur dat weinig verandering plaasvind. Dit is die gevolg van ‘betrokkenheid’.⁷⁴

⁷³ *“To the extent that we perceive the source as very high in credibility, power, and/or attraction, it is increasingly difficult for us to simply reject the source’s message and derogate her or him. Consequently, we are forced to re-evaluate our situation and modify our attitudes, beliefs, and/or behaviours”* (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 343).

⁷⁴ *“A large number of research studies have indicated that people who are highly involved with a topic are very unlikely to change their attitudes, beliefs, or behaviours concerning that topic”* (1976, bl. 343).

Om dus mense se oortuigings, houdings of gedrag te verander, moet die vlak van hulle betrokkenheid daarby verminder of herlei word. In sulke gevalle moet die kommunikasie veral konsentreer op die gevolge of resultate van die bepaalde oortuigings, houdings of gedrag vir die betrokke individue. Boodskappe wat ingestel is op die verlaging van betrokkenheid is gewoonlik daarop ingestel om die gebrek aan verlangde gevolge as direkte gevolg van die bepaalde oortuigings, houdings of gedrag van die betrokke persoon uit te wys. 'n Ander manier om betrokkenheid te verlaag is om die aandag op moontlike negatiewe gevolge te vestig.

Die teenoorgestelde is natuurlik ook van toepassing. As meningsvormers wil voorkom dat mense hulle oortuigings, houdings of gedrag verander, moet die mense se betrokkenheid by hulle huidige oriëntasie gewoon verhoog word. Om betrokkenheid te verhoog, moet die meningsvormers se boodskap fokus op die verlangde gevolge wat juis as gevolg van die ontvanger se oortuigings, houdings of gedrag realiseer.

Dit spreek feitlik vanself dat die bron van die boodskap wat tot groter betrokkenheid wil motiveer, deur die ontvanger as uiters geloofwaardig beskou moet word. Om gewoon geloofwaardig te wees, is nie genoeg nie. Die veranderlikes van selfliefde (homofilie) en mag speel in dié verband 'n deurslaggewende rol. 'n Individu wat oordeel dat daar baie ooreenkomste tussen hom/haar en 'n spreker of meningsvormer bestaan, sal baie gunstig reageer op 'n voorstel dat hy/sy sy/haar vlak van betrokkenheid by sy/haar huidige oriëntasie verander. Dieselfde geld wanneer 'n meningsvormer oor mag oor 'n individu beskik.⁷⁵

Tog moet in ag geneem word dat dit baie moeilik is om 'n persoon se vlak van betrokkenheid by sy oriëntasie te verander. Die rede daarvoor is dat 'n mens se oortuigings, houdings en gedrag gebaseer is op 'n bepaalde waardestelsel en waardestelsels verander baie moeilik.⁷⁶ Dit is daarom die beste om 'n persoon se betrokkenheid te herlei na ander waardes.

⁷⁵ "...the mere fact that she or he suggests that something is more or less relevant to us than we had believed may actually make it so, particularly if we perceive her or him to have the direct power to make it so" (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 344).

⁷⁶ "At any rate, the likelihood of lowering a person's involvement level substantially in a short period of time is very slim, no matter what strategy is employed. On the other hand, a person who has a very low involvement level with a topic can be influenced to raise that involvement level very sharply if it can be demonstrated that desirable consequences can result and that demonstration is provided by an attractive, credible source" (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 344).

Die oorkoepelende beginsels van die konsekwentheidsteorieë wat vir die ondersoek van belang is en wat dus in ag geneem sal word by die beoordeling van die hoofartikels van Die Kerkbode is:

1. Mense het 'n behoefte aan interne konsekwensie/gebalanseerdheid en sal hulle gedrag verander ten einde inkonsekwensie uit te skakel;
2. Meningsvormende kommunikasie word beoordeel in terme van individue se bestaande organisatoriese bewussynspatroon;
3. Inkonsekwensie ontstaan as gevolg van 'n verskil in die inligting waaroor 'n individu beskik en die inligting wat deur hy/sy ontvang, of 'n verskil tussen sy/haar gedrag en inligting wat hy/sy ontvang, of 'n verskil tussen sy/haar gedrag en die gedrag wat deur 'n meningsvormer vereis/bepleit word.

2.6.1.3.1. Die Balansteorie

Theodore Newcomb (1953) het Fritz Heider (1946) se balansteorie van interpersoonlike kommunikasie oorgeneem en uitgebou. Die balansteorie bied 'n model wat verduidelik hoe twee mense oor 'n onderwerp van gedeelde belangstelling met mekaar kommunikeer (Wenburg, J.R. & Wilmot, W.W., 1973, bl. 178), (Littlejohn, 1983, bl. 149).

Die grondelemente van die teorie bestaan uit 'n fokuspersoon (A), 'n tweede persoon (B) en 'n objek, idee of gebeurtenis (Z). Die fokuspersoon kan van die tweede persoon en die onderwerp hou (+) of nie van hom/haar of die onderwerp hou nie (-). Wanneer drie van die verhoudings positief of twee negatief en een positief is, is daar 'n balans. 'n Wanbalans ontstaan wanneer een negatiewe verhouding en twee positiewe verhoudings bestaan of wanneer drie negatiewe verhoudings bestaan.

Verhoudings tussen mense is positief of negatief na gelang van die mate van geloofwaardigheid, aantrekkingskrag, interpersoonlike ervaring of invloedrykheid van die betrokke individue. Verhoudings tussen persone en objekte of idees kan ook positief of negatief wees na gelang van hulle menings, oortuigings en waardes (Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J., 1994, bl. 193).

Balansteorieë gaan van die veronderstelling uit dat mense na interne gemaksones streef en dat hulle daarom interne wanbalanse ten alle koste uit die weg sal wil ruim. Omdat mense rasionele wesens is, is hulle in staat om weë te vind om veranderings in

hulle houdings en gedrag te regverdig. Die rol van die meningsvormer is om inkonsekwentheid te identifiseer, dit uit te wys en nuwe posisies aan die hand te doen of alternatiewe gedrag voor te stel wat vir die meningsvormer of oordeeler verkieslik is.

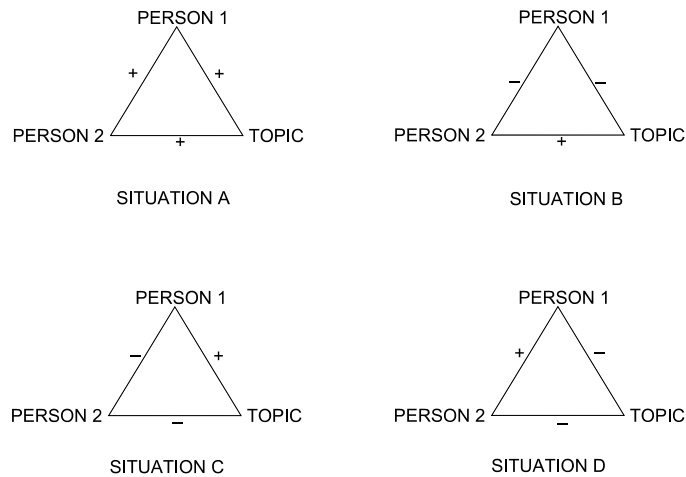


FIGURE 6.4. Balance Theory / Balanced Situations

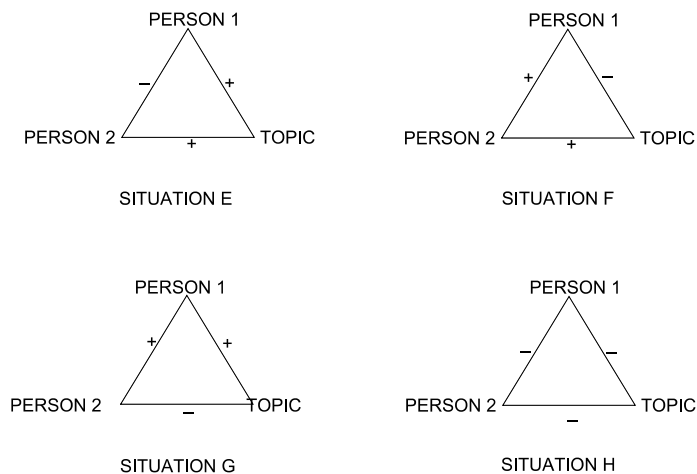


FIGURE 6.5. Balance Theory / Unbalanced Situations
(194 & 195)

Oorreding sal nie maklik plaasvind in enige van die balansmodelle in Figuur 6.4 nie omdat daar geen interne wanbalans in enige van die partye voorkom nie. Interne wanbalans is die motiveerder van verandering. Sonder wanbalans is die twee individue gemaklik met die verhouding tussen hulle en die saak en hulle sal dus die stand van sake probeer handhaaf.

In die balansmodelle in Figuur 6.5 is die verhoudings ongebalanseerd en een of ander vorm van verandering sal moet plaasvind.

'n Eenvoudige stelreël vir die beoordeling van 'n kommunikasiesituasie soos hierbo is die volgende: Wanneer daar 'n ongelyke hoeveelheid negatiewe tekens op die driehoek is, is die verhouding ongebalanseerd en moet verandering plaasvind. Wanneer daar 'n gelyke hoeveelheid negatiewe tekens of geen negatiewe tekens op die driehoek is nie, is die verhoudings gebalanseerd en sal geen verandering plaasvind nie.

Volgens McGuire (1966) aangehaal deur Burgoon et. al. (1994) is daar 'n aantal beginsels wat dit moontlik maak om die soort verandering wat in ongebalanseerde situasies sal plaasvind te voorspel. As daar 'n teenstelling is tussen 'n ontvanger se gevoel jeens 'n bron en die inhoud van die bron se boodskap, is die waarskynlikheid groter dat die ontvanger sy/haar houding jeens die boodskap sal verander. Dit is dus moeiliker om 'n mens se siening van iemand te verander as om van idee te verander. Die beginsel verklaar waarom geloofwaardige bronne dikwels sulke suksesvolle meningsvormers of ooreders is.⁷⁷

As ontvangers egter baie negatief oor 'n bepaalde saak is, sal hulle eerder hulle houding teenoor die bron as die saak verander. Kontensieuse sake wat mense in verskillende kampe verdeel, volg om dié rede nie die eerder genoemde tendense van verandering soos deur die driehoekfigure uitgebeeld nie.

Soos hierbo genoem, is die oorspronklike teorie van Fritz Heider deur Newcomb (1953) uitgebrei. Met sy simmetrieteorie probeer Newcomb om aan te dui hoe kommunikasie interne balans beïnvloed. Daarvolgens lei kommunikasie tot meer interpersoonlike ooreenkoms. Wanneer 'n individu van 'n ander hou, dan wil die eerste persoon soos die tweede wees en daarom sal hy/sy verskille uit die weg probeer ruim.⁷⁸

⁷⁷ ".....people prefer to alter their opinions on the subject rather than to alter their opinions of the person's credibility. In preferring to change that way, people are altering negative linkages rather than positive ones ("I like this person; so I'll change my dislike of the views")" (Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J., 1994, bl. 196).

⁷⁸ "When you and someone you like disagree, you feel internal inconsistency and a pull toward symmetry. The strength of the pull depends on how much you like the person and how intensely you feel about the issue. The more these two factors conflict, the more pull you feel to resolve the conflict. This pull increases the likelihood that you and the other person will communicate about the issue. And as research shows, communication leads to increased similarity in views" (Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J., 1994, bl. 197).

Die simmetrieteorie brei dus die balanstorie uit deurdat dit nie net voorspel dát verandering in bepaalde omstandighede sal plaasvind nie, maar ook redes aandui waarom mense van oortuigings en gedrag verander.

Die unieke toevoeging van die Balanstorie tot die kernbeginsels van die groep van konsekwentheidsteorieë en wat in die ondersoek na die gebruik van kernbeginsels van meningsvormingsteorieë in die skryf van Die Kerkbode se hoofartikels in ag geneem sal word, is:

1. In 'n situasie waarin twee persone oor 'n onderwerp van gedeelde belangstelling kommunikeer, is daar 'n balans of 'n wanbalans in die verhouding tussen die persone en die onderwerp. (Balans = 3 positief of 2 negatief en 1 positief. Wanbalans = 3 negatief of 2 positief en 1 negatief);
2. Verhoudings is positief of negatief na gelang van die mate van geloofwaardigheid, aantrekkingskrag, interpersoonlike ervaring en die invloedrykheid van individue;
3. Die rol van die meningsvormer is om inkonsekwentheid te identifiseer en uit te wys en nuwe posisies aan die hand te doen.

2.6.1.3.2. Die Kongruensieteorie

Die kongruensieteorie is 'n verfyning van die balans- en simmetrieteorieë en is ontwikkel deur Charles Osgood en Percy Tannenbaum (1955, ble. 42 - 55). Dié teorie wil die hoeveelheid en rigting van verandering wat in 'n ongebalanseerde kommunikasiesituasie sal plaasvind, wiskundig voorspel.⁷⁹

Die kongruensieteorie bestaan basies uit drie elemente naamlik 'n waarnemer en twee beoordeelbare objekte. Die objekte kan onder meer konsepte, idees of mense wees. Wanneer twee van hierdie objekte kongruent of in ooreenstemming met mekaar is, is daar geen probleem nie. Wanneer dit egter nie in ooreenstemming met mekaar is nie, is daar druk op die waarnemer om sy/haar beoordeling van een van die twee objekte te verander.

⁷⁹ "Congruity theory is considered to be a more sophisticated representation of the process of persuasive communication in that it recognizes more of the complexities involved in bringing about desired changes. It is very useful because it allows rather precise predictions about attitudes following persuasive communication" (Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J., 1994, bl. 199).

'n Belangrike aspek van die model is dat dit erkenning gee aan die feit dat 'n hele aantal verskillende veranderings waarskynlik gaan voorkom wanneer mense probeer om mekaar te oorreed. So beweer die teorie byvoorbeeld dat 'n persoon se geloofwaardigheid sal afneem as hy/sy standpunte bevorder wat vir mense onaanvaarbaar is. Die teorie stel dit verder dat dit kan gebeur dat 'n meningsvormer sy/haar doel bereik deur 'n persoon of persone te oorreed, maar die ontvangers sal daarna 'n ander mening van die oorreder hê.

Van nader beskou gaan die teorie uit van die veronderstelling dat die volgende veranderlikes die belangrikste faktore vir die bepaling van die rigting van verandering in houdings is:

- die bestaande houding ten opsigte van die bron van die boodskap;
- die bestaande houding ten opsigte van die konsep wat deur die bron ontwikkel of oorgedra word;
- die aard van die evaluerende stelling wat die bron en die konsep in die boodskap in verhouding stel.

Die outeurs van die teorie werk met twee aannames naamlik: 1) die beoordelingskemas neig na maksimum eenvoud en 2) identiteit is minder kompleks as onderskeidings in veranderings. Met die eerste aanname aanvaar hulle dat mense eerder in terme van 'wit of swart-' of 'alles of niks'-beoordelings werk as met fyn onderskeidings.⁸⁰ Met die tweede aanname aanvaar hulle dat verwante konsepte op dieselfde manier beoordeel sal word.

In die lig van bogenoemde aannames word dan die volgende beginsel geformuleer:

Die beginsel van ooreenstemming (kongruensie) in menslike denke kom daarop neer dat veranderings in die evaluering altyd in die rigting van toenemende ooreenstemming met die bestaande verwysingsraamwerk is.

Elke individu handhaaf bepaalde houdings teenoor spesifieke objekte of idees. Dit is moontlik om verskillende houdings teenoor verbandhoudende konsepte te handhaaf sonder dat 'n behoefte aan ooreenstemming beleef word, op voorwaarde dat geen

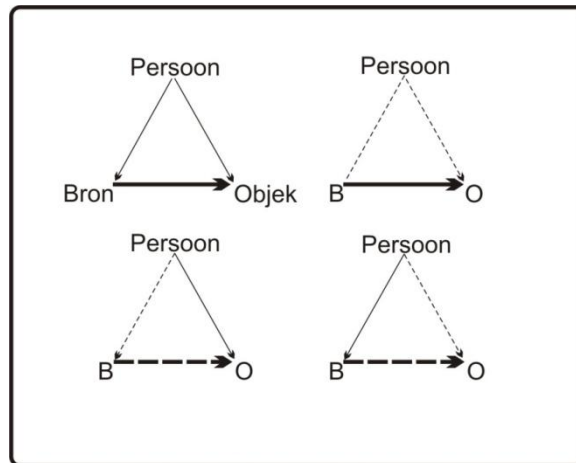
⁸⁰ "Thus, since extreme "black-and-white," "all-or-nothing", judgements are simpler than refined ones, valuations tend to move toward extremes, or in the words of the authors, there is "a continuing pressure toward polarization" (Zajonc R. B., 1966, bl. 286).

assosiasie of verbinding tussen die konsepte gemaak word nie. So is dit byvoorbeeld moontlik dat dieselfde mens sy voorvaders aanbid terwyl hy/sy 'n vrees vir dooies het.

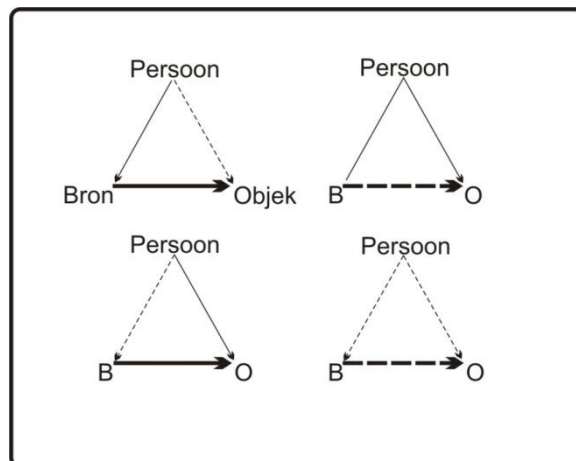
Die noodsaak van ooreenstemming of kongruensie ontstaan wanneer 'n boodskap wat twee of meer konsepte of objekte betrek deur 'n stelling of verklaring met mekaar verbind word.

In die onderstaande diagramme word kongruente en inkongruente verhoudingsdiagrammaties voorgestel. Die donker lyne verteenwoordig stellings, die ligte lyne houdings. Ononderbroke donker lyne verteenwoordig stellings wat 'n positiewe houding van die bron veronderstel en gebroke donker lyne 'n negatiewe houding van die bron. Ononderbroke ligte lyne verteenwoordig positiewe houdings en onderbroke ligte lyne negatiewe houdings.

Kongruensie:



Inkongruensie:



Om die rigting van ooreenstemming of inkongruensie te bepaal moet die bestaande houdings teenoor elkeen van die konsepte gelyktydig in aanmerking geneem word soos wat dit was voordat die boodskap (en dus die aard van die stelling) ontvang is. Houdings kan beskryf word as positief, negatief of neutraal. Stellings kan as positief/assosieerbaar of as negatief/onassosieerbaar beskryf word.

Die volgende tabel bied 'n samevatting van die moontlike veranderings in houdings jeens onderskeidelik die bron en objek wanneer positiewe of negatiewe stellings in verband daarmee deur 'n bron gemaak word. Die rigting van verandering word deur 'n + of 'n – aangedui en die sterkte van verandering deur een of twee van die tekens (+ of ++ en – of --).

Oorspronklike houding jeens bron	Positiewe stelling oor objek waarteenoor die houding		Negatiewe stelling oor objek waarteenoor die houding	
	Positief is	Negatief is	Positief is	Negatief is
	Verandering van houding jeens bron			
Positief	+	--	--	+
Negatief	++	-	-	++
	Verandering van houding jeens objek			
Positief	+	++	--	-
Negatief	--	-	+	++

Die eenvoudigste vorm van 'n stelling/verklaring is 'n beskrywende verklaring. Dit is iets soos "Franse kookkuns is goed". Daar is ook klassifikasieverklarings soos "oudpresident FW de Klerk is 'n Dopper". In albei die gevalle is daar 'n bietjie aandrag op ooreenstemming. 'n Meer komplekse situasie ontstaan wanneer 'n bron 'n stelling oor 'n konsep maak, byvoorbeeld "Kommuniste hou van sterk vakbonde". Stellings kan ook 'n evaluerende lading dra, soos byvoorbeeld in die stelling: "X veroordeel Y". Daardeur word 'n onassosieerbaarheid sowel as 'n negatiewe beoordeling van Y verwoord.

In gevalle waar houdings ten opsigte van albei objekte of konsepte uiterstes is, bepaal die aard van die stelling of daar ooreenstemming of inkongruensie is. Wanneer biskop

Tutu (+) die vryheid van die pers (+) bepleit, dan is dit in ooreenstemming met die verwysingsraamwerk van die meeste landsburgers. As oudpresident PW Botha (-) hom ten gunste van die vryheid van die pers (+) uitspreek, is dit houdingsinkongruent.

In gevalle waar die bestaande houdings ten opsigte van een van die objekte van beoordeling neutraal en die ander 'n uiterste is, is verskillende situasies moontlik. As oudpresident Mandela (+) 'n positiewe stelling/verklaring oor 'n minister van Gaboen (0) maak, dan sal dit in ooreenstemming wees (mits die minister + is) en sal daar dus druk ten gunste van houdingsverandering wees. As 'n professor (0) voorhuwelikse seks (-) as goeie voorbereiding vir 'n huwelik beskou, kan die professor in 'n swak lig gesien word.

Wanneer albei objekte/konsepte as neutraal beskou word en daar is geen ooreenstemming tussen die twee nie en die houdingsverandering word net deur die aard van die stelling bepaal, dan het ons met 'n klassifikasie of 'n kwalifikasie te doen. As mnr Van der Merwe mnr Van Aarde veroordeel, is daar waarskynlik negatiewe druk op mnr Van Aarde as gevolg van die veroordeling. Omdat die beoordeling op die konsep gerig is en nie op die bron nie, sal die effek grootliks op die konsep wees.

In die lig van dit alles, kan die onderstaande stelreëls met betrekking tot die rigting van ooreenstemming/kongruensie gemaak word. Dit is van toepassing op enige objek, beoordeling, bron, konsep of tipe stelling.

1. Wanneer twee objekte/konsepte deur 'n stelling verbind word, dan is die posisie van ooreenstemming op die beoordelingskaal gelyk aan die graad of polarisasie van die ander objek en in dieselfde of teenoorgestelde evaluasierigting.⁸¹
2. Die aandrag op ooreenstemming tussen objekte wat met 'n stelling verbind word, is gelyk aan die verskil tussen die oorspronklike posisie en die posisie van maksimum ooreenstemming.⁸²

⁸¹ "Whenever one object of judgement is associated with another by an assertion, its congruent position along the evaluative dimension is always equal in degree or polarization to the other object of judgment and in either the same (positive assertion) or opposite (negative assertion) evaluative direction" (Osgood, C.E. & Tannenbaum, P.H., 1955, bl. 45).

⁸² "The total available pressure toward congruity (P) for a given object of judgment associated with another by an assertion is equal to the difference, in attitude scale units, between its existing location and its location of maximum congruence along the evaluative dimension" (Osgood, C.E. & Tannenbaum, P.H., 1955, bl. 46).

3. Wanneer objekte wat nie uiterstes is nie met gepolariseerde objekte in verband gebring word, kry die minder gepolariseerde objekte groter druk ten gunste van ooreenstemming en verander dit gevolglik meer.⁸³
4. Die mate van geloofwaardigheid wanneer een objek met 'n ander via 'n stelling verbind word, is 'n funksie van die hoeveelheid inkongruensie wat bestaan en wat houdingsverandering wil verminder. Wanneer dit maksimaal in aksie is, word houdingsverandering heeltemal voorkom.⁸⁴

Hoewel voorspellings oor houdingsverandering op alle situasies waar een objek van beoordeling deur 'n stelling met 'n ander verbind word van toepassing is, is situasies waarin 'n bron deur 'n stelling met 'n konsep verbind word 'n uitsondering. In sulke gevalle is die aard van die stelling (+ of -) van toepassing op die konsep eerder as op die bron. As X vir Y aanprys, is die positiewe effek op Y van toepassing. Wanneer X vir Y veroordeel, is die negatiewe effek op Y van toepassing.

Ander aspekte wat in gedagte gehou moet word, is onder meer dat 'n verskuiwing in beoordeling neig na gelykstelling in die grade van polarisasie tussen objekte wat deur 'n stelling verbind word. *“When two unequally polarized concepts are associated, the less polarized one becomes more so and the more polarized less so; if a neutral concept is associated with a polarized one, it always becomes more polarized”* (Osgood, C.E. & Tannenbaum, P.H., 1955, bl. 52).

Wanneer die druk vir ooreenstemming/kongruensie konstant is, is dit makliker om 'n objek/konsep meer te polariseer as om dit minder te polariseer.

Houdingsverandering ten opsigte van 'n objek/konsep is 'n teenoorgestelde funksie van die sterkte waarmee die oorspronklike houding ten opsigte van die objek/konsep gehandhaaf is.

⁸³ *“In terms of producing attitude change, the total pressure toward congruity is distributed between the objects of judgment associated by an assertion in inverse proportion to their separate degrees of polarization”* (Osgood, C.E. & Tannenbaum, P.H., 1955, bl. 46).

⁸⁴ *“The amount of incredulity produced when one object of judgment is associated with another by an assertion is a positively accelerated function of the amount of incongruity which exists and operates to decrease attitude change, completely eliminating change when maximal”* (Osgood, C.E. & Tannenbaum, P.H., 1955, bl. 47).

Hoe meer positief 'n houding ten opsigte van 'n bron is, hoe groter is die effek van 'n positiewe stelling wat bedoel is om die houding ten opsigte van die ge-assosieerde konsep/objek te versterk.

“Attitude change for a given object of judgment in the direction of the assertion is an approximately linear function of the favorableness of the original attitude toward the other object of judgment with which it is associated” (Osgood, C.E. & Tannenbaum, P.H., 1955, bl. 54).

Wanneer 'n ooreenstemmende stelling twee verskillend gepolariseerde konsepte (waarvan nie een neutraal is nie) verbind, dan word die meer gepolariseerde objek minder gepolariseerd.

Bredenkamp kritiseer die Balansteorie en die Kongruensieteorie omdat albei verklarings vir kwalitatiewe verskille in beoordelings bied maar nie vir kwantitatiewe verskille nie.⁸⁵

Die belangrikste beginseltoevoegings tot die groep van konsekwentheidsteorieë vir die doel van hierdie studie is:

1. Die belangrikste faktore vir die bepaling van die rigting van verandering in houdings as gevolg van inkongruensie is (1) die bestaande houding ten opsigte van die bron van die boodskap, (2) die bestaande houding ten opsigte van die konsep wat deur die bron oorgedra is en (3) die aard van die evaluerende stelling wat die bron en die konsep in verhouding stel;
2. Kongruensie in menslike denke kom daarop neer dat verandering in evaluering altyd in die rigting van toenemende ooreenstemming met die bestaande verwysingsraamwerk is;
3. Om die rigting van kongruensie of inkongruensie te bepaal, moet die bestaande houdings teenoor elkeen van die konsepte soos wat dit was voor ontvangs van die boodskap gelyktydig in aanmerking geneem word.

Bogenoemde beginsels sal in ag geneem word by die bepaling van die gebruik van kernbeginsels van meningsvormingsteorieë in die skryf van die hoofartikels van Die Kerkbode.

⁸⁵ *“.....although both the balance theory and the congruency theory account for differences between two people or between two concepts, neither of these two theories considers the extent to which people differ from one another”* (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 17).

2.6.1.3.3. Kognitiewe Dissonansieteorie

Leon Festinger (1957, ble. 18, 78) sê as twee kognitiewe elemente of konstrunkte in verband met mekaar staan, is hulle verhouding dissonant of konsonant. Die omvang of intensiteit van die dissonansie (of konsonansie) neem toe in ooreenstemming met die belangrikheid van, of soos die waarde van die elemente/konstrunkte toeneem. Die teenwoordigheid van dissonansie verhoog die noodsaak om dit te verminder of om daarvan ontslae te raak.

Wanneer twee kognitiewe elemente gelyktydig voorkom en met mekaar ooreenkom, is daar konsonansie. Wanneer dit nie ooreenkom nie, is daar dissonansie. Waar dissonansie voorkom, moet doelbewuste pogings aangewend word om die kognitiewe elemente te laat ooreenkom of om dit te akkommodeer.

Om die dissonansie te hanteer, kan die individu sy toelaatbare dissonansievlak verhoog, die dissonante elemente uit sy bewussyn weer, die implikasies van die dissonansie ignoreer, sy waardes verander sodat dit in ooreenstemming kom met die nuwe oorredende getuienis/konstrunkte wat hy ontvang het, of een van die elemente wat die dissonansie veroorsaak eenvoudig verwerp.

Die balans- en kongruensieteorieë is albei afhanklik van logiese of rasonale teenstrydighede. Die kognitiewe dissonansieteorie fokus op die spanning wat deur dissonansie in 'n individu se psigologiese stelsel veroorsaak word. Die dissonansie of spanning veroorsaak psigologiese ongemak in 'n persoon wat verandering tot gevolg kan hê. Die implikasie van die teorie is dat oorreders in ag moet neem dat nuwe inligting in sigself nie verandering in houdings en gedrag sal bewerk nie. Die inligting moet eers dissonansie opwek voordat dit tot verandering sal lei.

Burgoon et. al. (1994, ble. 199 - 200) wys daarop dat dié teorie van vroeër modelle verskil deur besondere aandag te gee aan die verskillende optredes waardeur mense probeer om hulle veranderings in gedrag of houdings te regverdig nadat hulle oorreed is tot aanvaarding van 'n nuwe mening of optrede.⁸⁶

⁸⁶ "Remember that the earlier models put a great deal of emphasis on making inconsistencies apparent and then providing means to reduce those conflicts. This theory places emphasis on how people will support their new positions by way of a variety of communication techniques" (Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J., 1994, bl. 200).

Daar is bevind dat mense wat 'n nuwe motor gekoop het baie meer bedag is op advertensies van en inligting oor die bepaalde soort motor wat hulle gekoop het. Die motorkopers kies dan ook inligting wat hulle besluit ondersteun. Daar is minder bewyse daarvoor dat hulle negatiewe inligting oor die bepaalde soort motor soek en aktief goeie kommentaar oor ander soorte motors vermy. Dit is nietemin duidelik dat hulle 'n behoefte het aan inligting wat hulle keuse onderskryf.

'n Mens sou verwag dat mense wat deur 'n geloofwaardige meningsvormer oorreed is om sprinkane te eet, hulle houding ten opsigte van sprinkane gunstig sou verander eerder as mense wat deur 'n ongeloofwaardige of ongewilde oorreder daartoe aangemoedig is. 'n Mens sou verder dink die grootste houdingsverandering ten opsigte van die sprinkane sal voorkom nadat die mense op gesag van die geloofwaardige meningsvormer die sprinkane geëet het. Navorsing deur Zimbardo, Weisenberg & Firestone (1969) dui egter aan dat die teenoorgestelde waar is en die teorie van kognitiewe dissonansie kan 'n goeie rede daarvoor bied.

Dit sal aanvanklik vir 'n ongeloofwaardige bron moeiliker wees om mense te oorreed om sprinkane te eet. Wanneer hulle oorreed is en die sprinkane geëet het, ervaar hulle ernstige kognitiewe dissonansie as gevolg van die inkonsekwensie tussen hulle gedrag en hulle persoonlike mening. Die dissonansie kan nie uit die weg geruim word deur hulle gedrag toe te skryf aan die feit dat hulle nie van die oorreder of meningsvormer gehou het nie. Die enigste uitweg om die dissonansie te verminder, is om hulle houding jeens die sprinkane te verander. Daarom kan hulle sê: "Dit smaak nie so sleg nie".

Daarteenoor is die mense wat deur die geloofwaardige oorreder oortuig is nie onder dieselfde druk om hulle houding jeens die sprinkane te verander nie. Hoewel hulle ook kognitiewe dissonansie sal ervaar vanweë die teenstrydigheid van hulle gedrag en houding, kan hulle hulle optrede regverdig deur te beweer dat hulle die sprinkane net geëet het uit agting of respek vir die meningsvormer. Hulle sou dus kon sê: "Enigeen sou dit vir hom/haar doen!" en voortgaan sonder om hulle houding jeens sprinkane te verander.

'n Tweede voorbeeld verduidelik hoe mense te werk gaan om dissonansie te verminder en hulle optrede te regverdig. Dit gaan hier oor regverdiging vir optrede

waartoe mense reeds oorreed is. Veronderstel 'n persoon is oorreed om iets te doen waarvan hy/sy hou. Veronderstel verder die oorreding het met 'n matige dreigement gepaard gegaan waarin die gevaar verbonde aan die aktiwiteit verduidelik is. Nou is die vraag: Sal die persoon sy/haar houding jeens die aktiwiteit eerder verander wanneer die dreigement ernstig is of wanneer dit net matig is. Daar is bevind dat die persoon se houding jeens die aktiwiteit die meeste verander wanneer hy/sy hulle van die aktiwiteit weerhou te midde van 'n ligte dreigement (Aronson, E., & Carlsmith, J., 1963).

Met die eerste oogopslag lyk dit asof die bevindings nie met die werklikheid kan klop nie, maar die teorie van kognitiewe dissonansie gee inderdaad 'n verklaring daarvoor. As die handeling of aktiwiteit geen negatiewe gevolge gehad het nie, sou daar minder rede gewees het om weerhouding van optrede aan die dreigende straf te wyt. 'n Ander rede sou aangevoer moes word. Die maklikste manier om die dissonansie (wat die gevolg is van die feit dat die persoon van die aktiwiteit hou maar dit nie gedoen het nie) te verminder, is om te beweer dat hy/sy nie so baie van die aktiwiteit gehou het nie.

Mense wat ernstige dreigemente van groot straf ontvang het, sou die dissonansie maklik kon verminder deur te beweer dat enige persoon onder die omstandighede liewer nie aan die aktiwiteit sou meedoen nie selfs al sou hy/sy daarvan hou.

In die geval van 'n minder ernstige dreigement sal die houding van die persoon teenoor die aktiwiteit verander (negatief word) en dit sal die gedrag verander of voorkom. In die geval van 'n ernstige dreigement sal die gedrag verander of voorkom word, maar die persoon se houding teenoor die aktiwiteit (dat hy/sy daarvan hou) sal nie verander nie.

Dié teorie beklemtoon die feit dat gedragsverandering nie noodwendig beteken oorreding (in die sin van verandering van menings, oortuigings en waardes) het plaasgevind nie (Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J., 1994, bl. 202).

Enige besluit kan dissonansie tot gevolg hê. Die besluit om tot 'n bepaalde aksie oor te gaan, kan daartoe lei dat 'n persoon 'n meer positiewe ingesteldheid of houding teenoor die gekose plan van aksie ontwikkel en 'n negatiewe houding teenoor

alternatiewe. Negatiewe gedagtes oor die weg of plan wat gekies is en positiewe gedagtes oor dit waarteen 'n persoon besluit het, gee aanleiding tot ongemak of dissonansie. 'n Moontlike oplossing vir die probleem is om meer positief te raak oor dit wat jy gekies het om te doen en om enige negatiewe gedagtes in verband daarmee te verwerp. Daarmee saam moet selfs meer besware teen die verwerpe moontlikheid bymekaar gemaak word.

Botsende houdings of menings kan ook tot dissonansie lei. Meningsvormers moet in gedagte hou dat dit moontlik is dat ontvangers wat oorreed is in konfliktsituasies kan verkeer vanweë die nuwe houding waartoe hulle ingestem het. Die nuwe houdings bots immers met die houdings wat hulle tot in daardie stadium gehandhaaf het. Die wete dat ontvangers 'n behoefte sal hê om die dissonansie te verminder, moet meningsvormers daartoe bring om oorredingstegnieke aan te wend ten einde te voorkom dat reduksietegnieke ontvangers in staat stel om na vroeëre standpunte of houdings terug te keer. Na mate meningsvormers ontvangers met bykomende inligting ondersteun, verhoog die waarskynlikheid van suksesvolle oorreding. Meningsvorming moet dus gesien word as 'n proses wat voortgesit moet word selfs nadat aanvanklike oorreding bewerk is.

Daar moet ook rekening gehou word met die verskil tussen instemmende of toegeeflike gedrag en 'n ware verbintenis tot 'n bepaalde posisie. As mense tot 'n bepaalde optrede sonder enige keuse gedwing word, is die kans op innerlike aanvaarding van die gedrag of houdingsverandering swak.⁸⁷

Leon Festinger se kognitiewe dissonansieteorie verdiskonteer die kwalitatiewe sowel as die kwantitatiewe verskille tussen persone en idees. In teenstelling met die balansteorie en die kongruensieteorie wat aanvaar dat 'n wanbalans noodwendig tot veranderings in houdings en gedrag sal lei, lui die kognitiewe dissonansieteorie dat wanneer teenstrydighede tussen houdings en gedrag ontstaan, die persoon by wie dit ontstaan sal probeer om die spanning op 'n manier te ontloot. Die vermindering van spanning het 'n kwalitatiewe- en 'n kwantitatiewe dimensie en behels daarom meer as net 'n verandering in houdings of gedrag. Die poging tot spanningsvermindering kom nie noodwendig op 'n totale verandering neer nie. Die waarnemer kan sy beoordeling

⁸⁷ "When people feel responsible for their own actions and can provide reasons for acceptance of attitudes and behaviours, longer lasting change is likely to occur" (Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J., 1994, bl. 202).

van die persone, objekte of idees effens, gedeeltelik of glad nie aanpas nie (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 17).

Bredenkamp wys daarop dat Festinger se teorie ongelukkig hoofsaaklik op dissonansie fokus en konsonansie ignoreer. Oorreding beoog nie noodwendig altyd verandering nie. Die doel daarvan kan ook wees om bepaalde houdings, gedrag of menings te versterk of te ondersteun. Die kognitiewe dissonansieteorie gaan dus in 'n sekere sin mank aan dieselfde tekortkoming as die voorafgaande teorieë naamlik die oorvereenvoudiging van die menslike situasie. Dit is egter belangrik dat die kognitiewe dissonansieteorie op die ontvanger se rol in oorreding fokus en nie net op dié van die oorreder nie (1996, bl. 17). Burgoon et. al. sê: *“The important addition that this model makes to the family of consistency theories is its emphasis on the things people go through after they have been persuaded. The other models are primarily concerned with accomplishing the initial persuasion and have little to say about what happens after people accept your position or agree to do the things you ask of them”* (1994, bl. 204).

Die volgende beginsels van die kognitiewe dissonansieteorie is van belang vir die ondersoek na die gebruik van die beginsels van meningsvormingstegnieke in die hoofartikels van Die Kerkbode:

1. Dissonansie tussen twee kognitiewe konstrakte veroorsaak spanning in individue se psigologiese stelsel wat dit vir hulle noodsaaklik maak om doelbewuste pogings aan te wend om die dissonante konstrakte te laat ooreenkom of om dit te akkommodeer;
2. Gedragsverandering beteken nie noodwendig houdingsverandering het plaasgevind nie en nuwe inligting bewerk eers houdingsverandering wanneer dit dissonansie opgewek het;
3. Meningsvormers moet oorredingstegnieke (byvoorbeeld die verskaffing van bykomende ondersteunende inligting) aanwend om te voorkom dat reduksietegnieke ontvangers in staat stel om na vroeëre standpunte/houdings terug te keer.

2.6.1.3.4. Sosiale beoordeling/betrokkenheidsteorie.

Die sosiale beoordelingsteorie (wat ook bekendstaan as die sosiale betrokkenheidsteorie) is ontwikkel na aanleiding van die werk van M Sherif en sy

kollegas (vgl. Sherif, Sherif & Nebergall, 1965; Sherif & Sherif, 1967). Volgens dié teorie is daar twee elemente in die ontvanger van oorreringsboodskappe wat 'n invloed het op die manier waarop oorreringsboodskappe verwerk word voordat 'n besluit geneem word. Die twee elemente word ankerpunte en ego-betrokkenheid genoem.

Ankerpunte is interne verwysingspunte in elke individu waarvolgens ander persone, sake en produkte beoordeel word. So word elke individu dikwels gekonfronteer met nuwe of verbeterde produkte – nuwe verbeterde waspoeier of tandepasta ensovoorts – en die enigste manier om te oordeel of die nuwe produk werklik beter as die vorige is, is om dit met die oorspronklike te vergelyk. Die oorspronklike produk dien dus as die ankerpunt of interne verwysingspunt.

Ego-betrokkenheid verwys na die individu se sosiale beoordeling, betrokkenheid of lojaliteit teenoor bepaalde handelsname. *“Involvement theory, sometimes referred to as ego-involvement theory, posits that the degree to which a person can be influenced is heavily dependent upon the importance of the influence target to them. If something is extremely important to an individual, his or her behaviour is probably very strongly habituated toward that element and will be very difficult to change. Unimportant behaviours may, however, be changed quite easily. Thus, this theory will suggest that in order to influence someone, the individual’s level of involvement with the target must be increased or decreased, or at least rechanneled”* (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 337).

Die sosiale beoordeling-/betrokkenheidsteorie beskou houdingsverandering as 'n proses wat in twee fases verloop. In die eerste fase beoordeel die ontvanger die boodskap teen die agtergrond van sy/haar bestaande houding jeens die betrokke saak. In die tweede fase van houdingsverandering sal die ontvanger verandering aan sy/haar menings, oortuigings of waardes aanbring. Die hoeveelheid verandering sal afhang van die mate van teenstrydigheid wat die ontvanger in sy/haar gemoed beleef.

Dié teorie beskou houdings as iets wat meer kompleks is as wat in kategorieë van gunstig en ongunstig of positief en negatief uitgedruk kan word. Dit wil houdings daarom eerder op 'n kontinuum beoordeel en beskryf.

Die bestaande houding van die ontvanger van 'n boodskap word binne dié teorie die primêre houding of die ankerposisie genoem. Afgesien van die primêre houding het 'n ontvanger ook 'n aanvaardingspeling ('n reeks posisies wat hy/sy bereid is om te aanvaar), 'n onbetrokkenheidspeling ('n reeks posisies waarop hy/sy geen vooropgestelde idees voorhou nie of waaroor hy/sy gemengde gevoelens het) en 'n verwerpingspeling ('n reeks posisies wat vir die ontvanger onaanvaarbaar is).

Volgens die sosiale beoordelingsteorie word 'n boodskap wat net binne die aanvaardingspeling of net daarbuite val deur die ontvanger ervaar as nader aan die primêre houding as wat dit in werklikheid is (Sherif, C.W., Sherif, M. & Nebergall, R.E., 1965). Wanneer 'n meningsvormer 'n houding bepleit wat in die ontvanger se verwerpingspeling val, word dit deur die ontvanger beleef as baie minder aanvaarbaar as wat dit in werklikheid is. Booth-Butterfield verwys na dieselfde saak wanneer hy daarop wys dat ontvangers van ooredingsboodskappe inkomende inligting verdraai om in een van sy/haar beoordelingskategorieë in te pas.⁸⁸

Wanneer inkomende inligting in die ontvanger se aanvaardingspeling val en as naby aan die ankerposisie gekategoriseer word, sal die nuwe posisie deur die ontvanger opgeneem word. Die ontvanger sal dus die nuwe posisie as nader aan sy/haar ankerposisie beskou as wat dit in werklikheid is sodat die inligting of posisie meer aanvaarbaar sal wees as wat dit in werklikheid is.

Die teenoorgestelde is ook waar. Wanneer inkomende ooredingsinligting buite 'n ontvanger se aanvaardingspeling val, sal hy/sy die inligting teenstaan. Hy/sy sal dus die nuwe posisie of inligting verder van sy/haar ankerposisie stoot as wat dit in werklikheid is en die inligting of posisie selfs meer onaanvaarbaar vir hom-/haarself maak. *“.....the net of effect of these distortion processes is subtle, but quite important. Through assimilation and contrast we alter the “true” position of the incoming information and make it seem closer or farther away from our anchor than it really is. When distortions like this occur, no persuasion will result! The new information cannot persuade us for one of two reasons. First, if we contrast, we push the new information out of our latitude of acceptance and probably into the latitude of rejection. No persuasion here. Second, if we assimilate, we pull the new information to our anchor*

⁸⁸ “The Theory holds that we will distort incoming information depending upon the “anchor position” we hold on a given issue” (1999, www.as.wvu.edu/~sbb/comm221/chapters/judge.htm).

and make it seem like it is already a position we accept. No persuasion here, either”
(Booth-Butterfield, 1999, www.as.wvu.edu/~sbb/comm221/chapters/judge.htm).

Die teorie voorspel ook die maniere waarop 'n ontvanger se ego-betrokkenheid sy/haar houdingsverandering beïnvloed. 'n Hoë ego-betrokkenheid lei tot 'n wye verwerpingspeling en 'n lae ego-betrokkenheid tot 'n wye onbetrokkenheidspeling (Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J., 1994, bl. 205). Omdat 'n ontvanger met 'n hoë ego-betrokkenheid by 'n saak 'n wye verwerpingspeling het, is die kans goed dat 'n oorreringsboodskap in dié speling sal val en dus beoordeel sal word in die lig van die primêre houding. In so 'n geval vind oorrering en houdingsverandering moeilik plaas. 'n Ontvanger met 'n lae ego-betrokkenheid by 'n bepaalde saak sal 'n wye onbetrokkenheidspeling hê waarbinne die oorreringsboodskap sal val. So 'n boodskap kan dan opgeneem word in die aanvaardingspeling en oorrering kan dus plaasvind.

Die belang van die sosiale beoordeling-/betrokkenheidsteorie vir oorrering is geleë in die teorie se aanspraak daarop dat oorrering plaasvind met verwysing na ankerpunte en ego-betrokkenheid. Individue is voortdurend besig om oorreringsboodskappe op te weeg teen interne verwysingspunte en ego-betrokkenheid. Hoe groter die balans tussen die interne verwysingspunt en die oorreringsboodskap, hoe meer oorreredbaar is die ontvanger.

In die sosiale beoordeling- en betrokkenheidsteorie staan die ontvanger van die oorreringsboodskap sentraal. Volgens dié teorie is dit vir oorrerders moontlik om die reaksie van ontvangers van oorreringsboodskappe te voorspel. Die manier waarop die oorreringsboodskap aan die ontvanger oorgedra word, is egter van kritieke belang vir die oorreringsproses, omdat die boodskap onbewustelik deur die ontvanger gekategoriseer word.

Dit is daarom van groot belang dat meningsvormers moet sorg dat hulle aansluit by sake waaroor hulle en die ontvangers van hulle boodskappe saamstem. Boodskappe moet binne die aanvaardingspeling of die onbetrokkenheidspeling van die ontvanger val. Dié spelings kan vasgestel word deur kommunikasie en noukeurige waarneming.

Volgens dié teorie moet meningsvormers verwag dat verandering in klein stappies oor 'n lang tydsverloop sal plaasvind.

Die volgende beginsels van die beoordelings/betrokkenheidsteorie is van belang vir die doel van hierdie ondersoek na die gebruik daarvan in die hoofartikels van Die Kerkbode:

1. Vir oorredingsukses is dit noodsaaklik dat:
 - die oorredingsboodskap in die aanvaardings of onbetrokkenheidspeling van die ontvanger moet val;
 - daar 'n verskil tussen die oorredingsboodskap en die ontvanger se ankerposisie sal wees;
 - assimilasië of kontrastering tussen die oorredingsboodskap en die ontvanger se bestaande posisie nie sal voorkom nie;
 - dat ego-betrokkenheid van die ontvanger by die gewenste optrede/opinie sover moontlik voorkom sal word.
2. Omdat oorredingsboodskappe onbewustelik gekategoriseer word, is dit van groot belang dat meningsvormers sal aansluit by sake waarvoor hulle en die ontvangers van oorredingsboodskappe saamstem.

2.6.1.4. Uitbreidingsmoontlikheidsmodel

Petty en Cacioppo⁸⁹ (1968a, 1986a, 1986b) se uitbreidingsmoontlikheidsmodel noem twee weë na oorreding: 'n sentrale of bewuste roete wat veral gekenmerk word deur kognitiewe prosesse en die evaluering van die inhoud van boodskappe en 'n randgebied of onbewuste roete wat gekenmerk word deur affektiewe reaksies op indrukke buite die boodskap, soos byvoorbeeld die bron of die konteks daarvan.

Dié model van oorreding gaan van die standpunt uit dat meningsvormende kommunikasie afhang van die hoeveelheid saakverwante denke of 'uitbreiding' waarby die ontvanger betrokke raak. Individue maak na gelang van omstandighede gebruik van 'n hoofroeteverwerking of 'n buiterandroeteverwerking van oorredingsboodskappe. In hoofroeteverwerking word gefokus op die geldigheid en bewyse wat in die oorredingsboodskap self en verwante sake opgesluit lê. Hoofroeteverwerking word

⁸⁹ "The primary scientific sources on Dual Process routes of Persuasion come from: 1) the team of Richard Petty and John Cacioppo and 2) from Shelley Chaiken. Professors Petty and Cacioppo developed the Elaboration Likelihood Model (ELM) while Professor Chaiken developed the Heuristic-Systematic Model (HSM).....Professor Chaiken's theory is much more tightly focused upon cognitive activity and also develops several interesting and useful postulates about how and why people move between the two modes of thinking, heuristic or systematic. The ELM, by contrast, takes a much broader scope and tries to explain attitude change under conditions that include less cognitive activity. Both theories are "true" for what they do, so there is no need to chose between them" (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

ingespan wanneer ontvangers baie betrokke is by die saak onder bespreking. Houdingsverandering as gevolg van hoofroeteverwerking is sterker en meer bestand teen ooredende teenargumente. In buiterandroeteverwerking maak ontvangers gebruik van eenvoudige riglyne wat min inligtingverwerking noodsaak om te besluit of 'n meningsvormende boodskap aanvaar of verwerp moet word. Die riglyne fokus op eksterne faktore in die kommunikasiesituasie, soos byvoorbeeld die kenmerke of eienskappe van die meningsvormer (aantreklikheid, geloofwaardigheid, ensovoorts). Houdingsverandering wat as gevolg van buiterandroeteverwerking plaasvind, is minder standhoudend en verander maklik as gevolg van teenargumente.

Volgens dié benadering word die sukses al dan nie van beïnvloedingspogings of meningsvormingspogings deur die ontvanger/s se manier van dink bepaal.

Die teorie, wat ook die Dubbel Prosesbenadering (Dual Process Approach) genoem word, gaan van vier veronderstellings uit naamlik:

- 1) *daar is twee duidelik onderskeibare maniere van dink wat deur mense gebruik word.* Die eerste manier word die *sistematiese* manier genoem en die tweede is die *heuristiese* manier van dink.

Die sistematiese manier van dink verwys na 'n persoon wat versigtig en doelgerig oor sake nadink, dit analiseer en probeer integreer met sy bestaande kennis. Die denkproses van so 'n persoon is dus aktief, kreatief en wakker (of bedag op wat hy/sy hoor/sien).

Die heuristiese manier van dink is die teenoorgestelde. 'n Persoon wat van die denkpatroon gebruik maak dink nie regtig versigtig of doelgerig na oor die stimuli wat hom/haar konfronteer nie. Die gegewens word net vlugtig waargeneem. Dié denkproses sal nie foute of teenstellings of gebreke in situasies, denke of gegewens kan uitwys nie.

- 2) *Omgewings- en persoonlikheidsveranderlikes bepaal watter manier van dink 'n persoon gebruik.* Mense se manier van dink is veranderlik. Soms dink hulle sistematies en by ander geleenthede heuristies. Die manier van dink word deur faktore in 'n persoon se omgewing sowel as deur sy persoonlikheid bepaal. So, byvoorbeeld, sal 'n situasie of gebeurtenis wat vir iemand relevant is of waarin

hy/sy 'n besondere belangstelling het, met sistematiese denke beoordeel word. Sodra dit egter van min belang vir die persoon is, is die kans goed dat dieselfde persoon die situasie heuristies sal benader.

Individue het wel 'n sterk individuele voorkeur vir 'n bepaalde manier van dink. Party mense het 'n behoefte daaraan om dinge om hom/haar te verstaan en dink meestal sorgvuldig na oor dit wat hulle hoor, sien, ervaar of beleef. Ander mense het min behoefte om oor dinge na te dink en dit noodwendig te verstaan. Hulle dink so min as moontlik oor dinge na. Die meeste mense se manier van dink word egter deur hulle omstandighede bepaal. Dit is belangrik om te onthou dat selfs mense wat verkies om heuristiese denkers te wees, sistematies kan dink wanneer die omstandighede dit vereis.

- 3) *Oorredingsveranderlikes sal verskillende resultate hê afhange van die manier van denke wat gebruik word.* Wanneer mense die sistematiese manier van dink gebruik, sal hulle sekere dinge as belangrik beskou. Wanneer hulle byvoorbeeld 'n artikel lees, sal hulle let op feite, bewyse, die redenasies en logika wat daarin gebruik is – die argumente in die artikel! Vir mense wat van die heuristiese manier van dink gebruik maak, sal heeltemal ander dinge belangrik wees. Argumente vereis kognitiewe energie.

Die heuristiese denker verkies gegewens of inligting wat makliker verwerkbaar is byvoorbeeld aantreklikheid, vriendelikheid, die statuur van die inligtingsbron, ensovoorts. Terwyl die sistematiese denker let op argumente, let die heuristiese denker op aanwysings (“cues”). Die implikasie van die voorveronderstelling is dat daar nie 'n enkele faktor of lys van faktore is wat as 'n waarborg vir sukses beskou kan word nie. Afhange van die ontvanger se manier van dink sal bepaalde veranderlikes (argumente of aanwysings) in die proses van oorreding of meningsvorming effektief wees en ander nie.

- 4) *Oorreding wat deur sistematiese denke bereik is, is meer standhoudend, bied meer weerstand teen verandering en is meer voorspelbaar as oorreding wat deur heuristiese denke bereik is.* Wanneer mense sistematies dink en deur bepaalde argumente oortuig is, bly hulle by dié oortuiging, omdat hulle die feite of argumente versigtig oorweeg het - volledig en deeglik daarvoor nagedink het. Heuristiese

denkers daarteenoor, verander maklik van mening omdat hulle nie juis diep nadink oor die standpunte wat hulle inneem nie.

Bogenoemde voorveronderstellings maak geen uitsprake oor die omvang van verandering of oorreding wat deur die verskillende maniere van dink bewerk kan word nie. Dit is nie so dat die sistematiese manier van dink in vergelyking met die heuristiese manier van dink tot meer houdingsverandering, beïnvloeding of oorreding lei of vice versa nie. Ongeag die manier van dink (sistematies of heuristies), kan dieselfde hoeveelheid verandering in 'n ontvanger bewerk word.⁹⁰

Om op te som:

	Sentrale Roete	Randroete
Denkmetode	Sistematies	Heuristies
Denkgereedskap	Argumente	Aanwysings
Omvang	Gelyk	Gelyk
Volhoubaarheid	Langer	Korter
Weerstand teen verandering	Sterker	Swakker
Voorspelbaarheid	Hoër	Laer

Booth-Butterfield sê huidige navorsing dui daarop dat mense oor nêr die twee maniere van dink beskik. *“This approach certainly simplifies the theory and, believe it or not, there is some pretty good evidence to suggest that people really do have only two modes of thought”* (2007 - 2009).

Die vraag ontstaan of dit moontlik is dat mense albei die maniere van dink ter selfde tyd kan gebruik. Booth-Butterfield meen dit hang van die tydsduur ter sprake af. Wanneer die oorredingsproses oor 'n verloop van tyd plaasvind, soos met 'n advertensieveldtog, is dit logies dat mense van sowel sistematiese as heuristiese denke gebruik sal maak, maar dan op verskillende tye. Wanneer 'n persoon 'n advertensie die eerste keer sien, sal hy/sy dit moontlik heuristies verwerk. Later wanneer die persoon 'n behoefte aan die item of produk het, sal dieselfde advertensie moontlik sistematies verwerk word.

⁹⁰ *“Both paths lead to the same amount of influence, Persistence, resistance, and prediction, however, favor the systematic path”* (Booth-Butterfield, 1999).

Wanneer die tydsverloop egter korter is, word teenstrydige resultate tydens navorsing bereik. Sommige navorsers het beperkte bewyse van sistematiese en heuristiese verwerking op dieselfde tyd gevind. Booth-Butterfield het navorsing oor dié onderwerp aan die Universiteit van Wes-Virginia gedoen en sê *“our data strongly indicates that people don’t use both modes, but rather have a preference for one mode over the other”* (Booth-Butterfield, 1999).

In die lig daarvan dat sistematiese denkers, wanneer hulle deur argumente oorreed is, meer weerstand teen verdere oorreding bied en oorreding by hulle ook makliker voorspel kan word, moet gevra word na metodes om mense sistematies te laat dink. Die meeste navorsing (en gewone waarneming) dui daarop dat die meeste mense meestal heuristies dink. Mense is meestal lui om te dink. Dit is die rede waarom die meeste advertensies op heuristiese denke gerig is.⁹¹

Daar is ‘n hele aantal maniere om mense sistematies te laat dink. Twee van die belangrikstes is relevansie en begrip. Wanneer mense glo dat ‘n situasie vir hulle van belang is, is hulle geneig om inligting sistematies te verwerk. As die situasie nie vir hulle relevant is nie, verwerk hulle inligting heuristies. Dit is daarom belangrik om in enige meningsvormende kommunikasie die relevansie en belang van die inligting vir die ontvanger uit te spel. Tweedens is dit belangrik dat ontvangers die meningsvormende kommunikasie moet begryp. Wanneer die inligting te kompleks, te veel, te verwyderd van die ontvanger se verwysingsraamwerk is sodat die ontvangers te hard moet dink om dit te verstaan, sal hulle die inligting heuristies verwerk.

Gedurende die oorredingsproses of meningsvormende kommunikasie is dit uiters noodsaaklik dat die spreker die manier van denke van die ontvanger moet bepaal en dan van die regte ‘gereedskap’ gebruik moet maak om die boodskap oor te dra. Wanneer die regte gereedskap op die regte tyd gebruik word, is die kans op sukses soveel groter.

Hoewel dit nie te moeilik is om argumente vir ‘n bepaalde saak bymekaar te sit nie, word die saak gekompliseer deur die feit dat die argumente van die ontvanger afhang. Wanneer ‘n ouer en sy kind afsonderlik ‘n lys argumente opstel waarom die kind bepaalde skoene moet kry, sal die argumente waarskynlik aansienlik verskil. Terwyl

⁹¹ *“Ads are long on cues and short on arguments”* (Booth-Butterfield, 1999).

die pa argumente soos die prys van die skoene, die gehalte daarvan, die nabyheid van die skoenwinkel en die aanvaarding van 'n persoonlike tjek kan aanvoer sal die kind dalk oorweeg of dit skoene is wat deur sy maats gedra word, of sy gunsteling musikant sulke skoene dra en of 'n spesiale meisie sal dink dit is goeie skoene om te koop. Om 'n lys van oorredende argumente saam te stel, vereis dus van die meningsvormer om te bepaal wat van sentrale belang vir die ontvanger is.⁹²

'n Aanwyser (cue) is iets wat 'n ontvanger kan beïnvloed maar wat baie min denke vereis. Die aanwysers is geskik vir enige beroep, streek, persoonlikheid en opvoedingspeil. Dit is toepaslik in enige omstandighede en dit werk soos 'n gedagtesprong – 'n kortpad in die denke van 'n persoon.⁹³ Booth-Butterfield sê: *“...cues are so important I offer this rule: When in doubt, take the peripheral route or, What to do? Use a Cue”* (2007 - 2009).

Vir die praktiese gebruik van hierdie teorie in die alledaagse lewe onderskei Booth-Butterfield drie belangrike implikasies: Vir effektiewe meningsvorming moet

1) die bewussynstoestand van die ontvanger bepaal en gebruik word;

Meningsvormers wat in staat is om 'n akkurate bepaling van die bewussynstoestand van hulle teikens te maak, sal waarskynlik die mees effektiewe meningsvormers wees. Daar is twee maniere om teikens se bewussynstoestand te bepaal: Die eerste manier is om die nie-verbale gedrag van die ontvangers te bestudeer. Wanneer gedrag bespeur word wat 'n aanduiding gee van wakkerheid, van konsentrasie en van nadenke, kan die ontvanger langs die sentrale weg benader word. As tekens van verveling, luiheid of ongeïnteresseerdheid bespeur word, kan aanvaar word dat die ontvanger in die randroetebewussyn is. Die tweede manier om die ontvanger se bewussynstoestand te bepaal, is om vrae te vra en die ontvanger sover te kry om daarop te reageer. Indien die antwoorde van insig en nadenke getuig, is hy/sy in 'n sentrale roete bewussynstoestand. As die ontvanger vra dat die vraag herhaal moet word of sommer 'n antwoord uit die mou skud is hy/sy in 'n randroetebewussynstoestand.

⁹² *“The main point is this: There is no cookbook list of arguments because argument quality depends upon the receiver. To produce good arguments, you must understand your receivers and be able to think the way they do”* (Booth-Butterfield, 1999).

⁹³ *“They work best when the receiver is not carefully, deeply, and systematically thinking. The Cues apply only when the receiver is being the lazy thinker, the cognitive miser who uses mental shortcuts to save time and effort. As soon as the receiver changes the mode of thinking from heuristic to systematic, the cue evaporates”* (Booth-Butterfield, 1999).

2) die regte meningsvormende agent (argumente of aanwysers) gebruik word;

Meningsvormers moet met die gepaste agent op ontvangers se bewussynstoestand reageer. In die meeste gevalle is die meeste mense die meeste tyd in 'n randroetebewussynstoestand.⁹⁴ Dit beteken nie dat argumente glad nie onder gewone omstandighede gebruik moet word nie. Voordat dit egter gebruik word moet die meningsvormer seker maak dat die ontvangers gewillig en in staat is om sistematies te dink.

3) argumente vanuit die gesigspunt van die ontvanger ontwikkel word;

Dit help nie om 'n ontvanger te probeer oorreed met argumente wat vir die meningsvormer geldig en van waarde is nie. Die beste manier om goeie argumente te ontwikkel, is om die ontvangers noukeurig te bestudeer. Luister na hulle, vra hulle van watter musiek hulle hou, na watter films hulle kyk. Kyk wat hulle aantrek en luister na die taal wat hulle gebruik. Argumente moet dan vanuit hulle omstandighede en milieu ontwikkel word,⁹⁵ en dié idees moet op een of twee persone getoets word voordat groepe daarmee benader word.

Burgoon, Hunsaker & Dawson (1994, bl. 209) beskou die uitbreidingsmoontlikheidmodel as *“an appealing and elegant model in that it accounts for effects of both the source and the message on persuasion”*. Dié teorie is egter op verskeie punte gekritiseer. So is daar byvoorbeeld nie eenstemmigheid oor die siening dat mense wat van hoofroeteverwerking gebruik maak eerder deur 'sterk' as 'swak' argumente oorreed sal word nie. Petty en Cacioppo (1986), die skeppers van die teorie, was nie in staat om presies te sê wat 'n argument 'sterk' of 'swak' maak nie. Booth-Butterfield praat ook van 'n “intuïtiewe aanvoeling” (Healthy Influence - communication for a change, 2007 - 2009) van wat 'n goeie argument is en wat nie.

Die teorie is verder gekritiseer vir die stelling dat mense alle boodskappe deur of hoofroeteverwerking of buiterandroeteverwerking beoordeel en dat daar dus geen ander verwerkingsvariasies bestaan nie. Dit word as 'n simplistiese model van

⁹⁴ *“In most situations most of the time with most people, they ambling along the peripheral route. They are not focused like a laser beam on every element of their environment carefully considering the pros and cons, the costs and benefits, the profits and losses of those elements (“Yes, it tastes great, but is really filling!) Again, if you don't believe me, just look at and kind of advertising. Really look around a mall or a busy shopping district. Look at TV or Internet ads. Overwhelmingly, you see cues”* (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

⁹⁵ *“People who tune into their targets will develop an intuitive sense of what makes a good argument and what makes a bad argument”* (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

menslike inligtingverwerking beskou wat volgens Burgoon et. al. (1994, bl. 209) moeilik aanvaar kan word.

Miller wys daarop dat die basiese gevolgtrekking van die model nie veel van die bevindings van Kelman in 1961 verskil nie naamlik *“Persuasive effects accruing from the peripheral route are relatively ephemeral and highly dependent upon continuing external reinforcement – in a sense, these effects are seen as having greater motive force, or functional autonomy”* (Miller, G.R. Boster, F.J., Roloff, M.E., & Seibold, D.R., 1987, bl. 458).

Miller wys daarop dat ten spyte van die potensiële bruikbaarheid van die kognitiewe reaksiekonstruksies twee sake in ag geneem moet word. Die eerste word deur die mees entoesiastiese ondersteuners van die teorie toegegee naamlik dat die data- of inligtingsverwerking wat voorkom dikwels bevooroordeeld is (vgl. Petty & Cacioppo, 1986b). Dit is net wanneer die ontvanger van ‘n oordingsboodskap relatief neutraal teenoor ‘n bepaalde saak staan wat die kognitiewe rekenmetode sal verloop volgens die klassieke beginsels van rasonale denke. Die opvallendheid van bekende inligting lei tot onbetroubare verwerkingsresultate en (die opvallendheid van inligting) is weer die reaksie op perifere of randgebiedegewens geassosieer met die bronne en kontekse van boodskappe. Dit lei daartoe dat aan die perifere of randgebiedegewens teoretiese belangrikheid toegeskryf word, tot so ‘n mate dat dit moontlik raak om baie van die belangrikste oordings te verklaar.

Die tweede saak wat in ag geneem moet word, is dat daar min navorsers is wat nie sal toegee dat die effektiwiteit van baie oordingsboodskappe afhang van perifere bronne en wenke uit die konteks nie. Daarmee word die waarde van die kognitiewe reaksiekonstruksies glad nie ontken nie. Miller wil net aantoon dat dit nie beskou moet word as ‘n allesomvattende universele meganisme vir die verstaan van oording nie.⁹⁶

⁹⁶ *“Optimally useful theories of persuasion must eventually achieve the objective of ecological validity; that is, they must provide empirical insights into the workings of persuasion as it is actually practiced in daily communicative commerce. In this era of 30-second commercials and political plugs that seem to rely heavily on the peripheral route for their effectiveness, healthy skepticism about the eventual heuristic worth of complex information-processing models emphasizing cognitive responses is warranted”* (Miller, G.R. Boster, F.J., Roloff, M.E., & Seibold, D.R., 1987, bl. 459).

Die grootste bydrae van die model tot die studie van meningsvorming is die erkenning dat die hoeveelheid en tipe onderwerprelevante denke van ontvangers verskil. Boodskappe met 'n hoë relevansie vir 'n bepaalde ontvanger sal anders benader en beoordeel word as die wat vir hom/haar nie so belangrik is nie.

'n Tweede teorie wat met die Uitbreidingsmoontlikheidsmodel verband hou is die Heuristiese Oorredingsmodel soos voorgestel deur Shelley Chaiken (1987). Met die term heuristiese denke verwys Chaiken (soos in die Uitbreidingsmoontlikheidsmodel) na 'n kognitiewe riglyn wat as gedagtesprong gebruik word in die verwerking van sosiale inligting. Een van die winspunte van die model (wat die Uitbreidingswaarskynlikheidsmodel aanvul) is die waarneming dat as houdings wat vir 'n persoon belangrik is in 'n sosiale situasie ter sprake kom, dan word sistematiese denke gebruik in die verwerking van die situasie. Die teenoorgestelde is waar vir situasies waarin weinig persoonlike betrokkenheid ter sprake is. Dan word heuristiese denke gebruik om te besluit of bepaalde houdings aangepas moet word aldan nie. In sulke omstandighede word ontvangers van meningsvormende boodskappe eerder deur spesialiste as nie-spesialiste oortuig, deur meer eerder as minder argumente, en deur argumente wat deur statistiek ondersteun word (Chaiken, 1980); (Eagly, A.H., & Chaiken, S., 1984). Soos in die Uitbreidingsmoontlikheidsmodel kan meningsvorming of oorreding, afhangend van die omstandighede, deur sistematiese of heuristiese verwerking bewerkstellig word.

Dit moet in ag geneem word dat geskrewe media nie direkte, persoonlike kontak met lesers het nie en dat die bewussynstoestand van die ontvanger daarom nie bepaal en gebruik kan word nie. Omdat houdingsverandering as gevolg van sistematiese denke sterker en meer bestand teen oorredende teenargumente is, sal geskrewe media daarop moet fokus om lesers te oortuig dat die inligting vir hulle relevant en van belang is en dat dit maklik verstaanbaar is.

Die beginsels van die Uitbreidingsmoontlikheidsmodel wat vir die doel van hierdie ondersoek van belang is, is:

1. Meningsvormende kommunikasie hang af van die hoeveelheid saakverwante uitbreiding of denke waarby die ontvanger betrokke raak.

2. Geskrewe media moet daarop fokus om lesers na sistematiese denke te lei deur die relevansie van die gewenste gedrag/houding duidelik aan te dui en deur gebruikmaking van maklik verstaanbare inligting, bewyse en argumente.

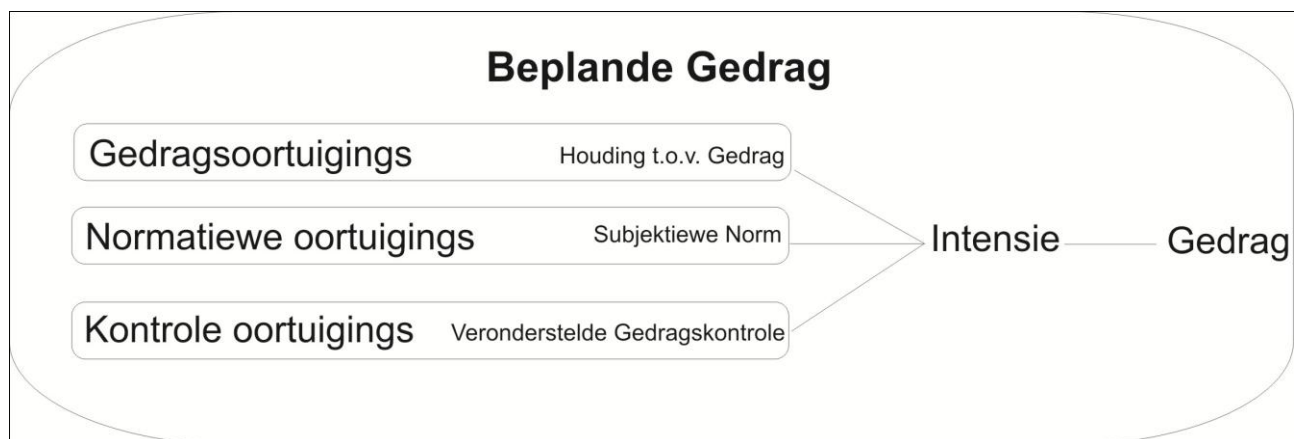
2.6.1.5. Die Teorie van Beplande Gedrag.

Die Teorie van Beplande Gedrag (Theory of Planned Behavior) het sy oorsprong in 'n teorie wat genoem is "The Theory of Reasoned Action" wat in 1975 geformuleer is. Die "Theory of Reasoned Action" is deur Martin Fishbein van die Universiteit van Illinois geformuleer teen die agtergrond van studente-opstande met die oog daarop om te verklaar waarom mense bepaalde dinge doen.

Dié teorie is deur 'n student van professor Fishbein, dr Icek Ajzen, verfyn en het as "The Theory of Planned Behavior"⁹⁷ bekend geword.

Uit die feit dat dit as 'n 'teorie' beskryf word, kan reeds afgelei word dat dit 'n stel konsepte is wat in 'n bepaalde skema of patroon van verloop georganiseer is. Die teorie het dus 'n begin en 'n einde, 'n bo- en onderkant. 'Beplande' is 'n aanduiding van doelgerigte denkaktiwiteit en gedrag verwys na die optrede van mense. Die teorie bied dus konseptuele gereedskap wat beskryf hoe mense op berekende wyse optree.

Die stel konsepte wat deur die teorie ingespan word is gedrag, intensie, gedragsoortuigings, normatiewe oortuigings en kontrole-oortuigings. Die onderstaande diagram dui die hiërargie en verloop van die skema aan:



⁹⁷ Die Teorie van Beplande Gedrag (Theory of Planned Behavior) is in 1985 deur Icek Ajzen geformuleer in 'n artikel met die titel: "From intentions to actions: A theory of planned behavior".

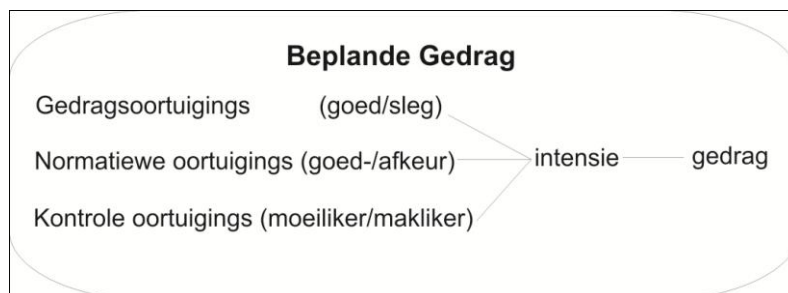
Soos in die diagram aangedui kombineer gedragsoortuigings, normatiewe oortuigings en kontrole-oortuigings om intensie voort te bring wat tot bepaalde gedrag lei. Van agter (regs na links) gelees behels die proses gedrag wat deur intensie voorafgegaan word. Gedrag is die konkreet, waarneembare optrede van mense. Intensie is volgens die teorie die beste interne psigologiese voorspeller van bepaalde gedrag.⁹⁸ Om dus te verstaan waarom mense bepaalde gedrag openbaar, moet hulle intensie verstaan word. Intensies voorspel dus aksies of gedrag, maar daar is belangrike uitsonderings. Aksies of gedrag wat gekondisioneer, versterk (reinforced) of uit gewoonte uitgevoer word, kan nie deur intensies voorspel word nie.

Die teorie van beplande gedrag is gerig op 'n verduideliking van intensionele gedrag. Gedrag waarvoor mense vooraf dink, oorweeg, die voor- en nadele opweeg. Dit is gedrag waarvoor 'n mens beheer het en aksies waarvan hy/sy vooraf weet dat dit uitgevoer gaan word.

Intensies druk die waarskynlikheid dat 'n aksie of gedrag sal plaasvind uit. Die intensie is dus geen waarborg dat bepaalde aksies/gedrag sal plaasvind nie.

Volgens die teorie van beplande gedrag is gedragsoortuigings, normatiewe oortuigings en kontrole-oortuigings die drie psigologiese veranderlikes wat intensie voorspel of bepaal. Gedragsoortuigings gee uitdrukking aan dit wat goed of sleg is van 'n bepaalde aksie. Normatiewe oortuigings gee uitdrukking aan die feit dat sommige mense gedrag (of 'n bepaalde aksie) sal goedkeur en ander dit sal afkeur en kontrole-oortuigings gee uitdrukking aan wat dit makliker of moeiliker maak om bepaalde gedrag te openbaar.

Skematies sou dit as volg voorgestel kan word:



⁹⁸ "Intention is a psychological concept. You can't open up the body and find the intention organ. It is an element in the cognitive world created in our brains. This intention reflects the outcome of our thinking, consideration, and rumination about whom we are and what we want to do in the world". (Booth-Butterfield, 2007).

Van links na regs gelees beteken dit dat as 'n mens dink iets is goed, ander mense keur dit goed en dit is maklik om te doen, dan sal die intensie om dit te doen baie sterk wees. Teenoorgesteld beteken dit as iets sleg is, dit word deur ander mense afgekeur en dit is moeilik om te doen, sal die intensie om dit te doen swak wees.

Uit die aard van die saak is die drie psigologiese veranderlikes (gedragsoortuigings, normatiewe oortuigings en kontrole-oortuigings) nie altyd almal positief of negatief nie. Die intensie word uiteindelik deur 'n meerderheid van of positiewe of negatiewe gedagtes wat tydens die rasonale oordenkingsproses oorweeg word, bepaal.

Ajzen maak dit duidelik dat die drie psigologiese veranderlikes meer kompleks is as wat voor die hand liggend is. Hy beskryf die gedragsoortuigings as volg: *“Behavioral beliefs link the behavior of interest to expected outcomes. A behavioral belief is the subjective probability that the behavior will produce a given outcome. Although a person may hold many behavioral beliefs with respect to any behavior, only a relatively small number are readily accessible at a given moment. It is assumed that these accessible beliefs – in combination with the subjective values of the expected outcomes – determine the prevailing attitude toward the behavior. Specifically, the evaluation of each outcome contributes to the attitude in direct proportion to the person’s subjective probability that the behavior produces the outcome in question”* (Icek Ajzen, 2010).

Van die ‘Houding ten opsigte van die Gedrag’ (Attitude toward the Behavior) sê Ajzen soos reeds genoem dat dit verwys na die mate waarin die gedrag as positief of negatief, goed of sleg beskou word. Hy sê: *“According to the expectancy-value model, attitude toward a behavior is determined by the total set of accessible behavioral beliefs linking the behavior to various outcomes and other attributes”* (Ajzen, 2010, <http://people.umass.edu/aizen/att.html>).

Die Normatiewe oortuigings verwys na die veronderstelde gedragsverwagtings van toonaangewende groepe of individue soos 'n persoon se man of vrou, ouers, vriende, dokter, kollegas, toesighouers ensovoorts. *“It is assumed that these normative beliefs – in combination with the person’s motivation to comply with the different referents – determine the prevailing subjective norm. Specifically, the motivation to comply with each referent contributes to the subjective norm in direct proportion to the person’s*

subjective probability that the referent thinks the person should perform the behavior in question" (Ajzen, 2010, <http://people.umass.edu/aizen/att.html>).

Die subjektiewe norm waarna verwys word is die veronderstelde sosiale druk wat 'n invloed het op die wenslikheid aldan nie van bepaalde gedrag. *"Drawing an analogy to the expectancy-value model of attitude it is assumed that subjective norm is determined by the total set of accessible normative beliefs concerning the expectations of important referents"* (Icek Ajzen, 2010).

Die kontrole-oortuigings verwys na die teenwoordigheid van veronderstelde faktore wat die aksie of gedrag kan bevorder of belemmer. *"It is assumed that these control beliefs – in combination with the perceived power of each control factor – determine the prevailing perceived behavioral control. Specifically, the perceived power of each control factor to impede or facilitate performance of the behavior contributes to perceived behavioral control in direct proportion to the person's subjective probability that the control factor is present"* (Icek Ajzen, 2010).

Die Veronderstelde Gedragkontrole (Perceived Behavioral Control) verwys na 'n persoon se persepsie van sy/haar vermoë om 'n bepaalde aksie uit te voer of gedrag te openbaar. Met verwysing na die "Expectancy-value model of attitude" word dan aanvaar dat die veronderstelde gedragkontrole bepaal word deur die gesamentlike beskikbare kontrole-oortuigings – dit is oortuigings aangaande die teenwoordigheid van faktore wat die voorgenome aksie kan bevorder of belemmer.

Die Teorie van Beplande gedrag bied onder meer 'n verklaring vir die feit dat meer inligting nie bydra tot beter resultate in advertensieveldtogte nie. Die verskaffing van meer en meer inligting in advertensies verander nie houdings nie. Veldtogte wat gemik is op houdings, veronderstelde norms en kontrole het meer sukses wanneer dit in ag geneem word by die bemerking van produkte.⁹⁹

Die volgende kernbeginsels van die teorie van Beplande Gedrag is vir die doel van hierdie ondersoek van belang:

1. Gedragsoortuigings, normatiewe oortuigings en kontrole-oortuigings kombineer om intensie voort te bring wat die beste voorspeller van intensionele gedrag is.

⁹⁹ http://www.valuebasedmanagement.net/methods_ajzen_theory_planned_behavior.html.

- Gedragsoortuigings gee uitdrukking aan wat goed of sleg is;
- Normatiewe oortuigings is veronderstelde gedragsverwagtings van toonaangewende groepe of individue;
- Kontrole-oortuigings is veronderstelde faktore wat die gedrag/aksie kan bevorder/belemmer.

2. Intensie word deur 'n meerderheid van positiewe/negatiewe gedagtes wat tydens die rasonale oordenkingsproses oorweeg word, bepaal.

Bogenoemde kernbeginsels sal in ag geneem word by die bepaling van die gebruik van die kernbeginsels van meningsvormingsteorieë in die hoofartikels van Die Kerkbode.

2.6.1.6. Toeskrywingsteorie

Die Toeskrywingsteorie (Attribution Theory) is 'n sosiaal-sielkundige teorie geformuleer deur Fritz Heider, Harold Kelley, Edward E. Jones en Lee Ross. Onder die term “toeskrywing” moet ‘verklaring’ of ‘verduideliking” verstaan word. Dit gaan dus om die verklaring van bepaalde gedrag of aksies. Die skrywers was veral geïnteresseerd in die verklarings of oorsake waaraan mense gebeurtenisse in hulle lewens toeskryf en hoe dié kognitiewe persepsies hulle funksionering binne organisasies of gemeenskapsverband beïnvloed.

Omdat toeskrywing 'n komplekse saak is, is daar verskeie teorieë ter verklaring daarvan voorgestel. Twee van die belangrikstes is die teorie van ooreenstemmingsafleidings (Jones, E.E., & Davis, K.E., 1965) en die teorie van kousale toeskrywing (Kelley, 1972).

Die teorie van ooreenstemmingsafleidings fokus op die vraag: Hoe word inligting oor die gedrag van mense as basis vir afleidings oor hulle karaktereienskappe gebruik? In die teorie word daar dus uitgegaan van die veronderstelling dat mense bepaalde karaktereienskappe het wat min of meer konstant in verskillende situasies tot uitdrukking kom.¹⁰⁰

¹⁰⁰ “At first glance, this task might seem relatively simple. Others’ behavior provides us with a rich source of information on which to draw, so if we observe it carefully, we should be able to learn a lot about them. Up to a point, this is true. The situation is complicated, however, by the following fact: Often individuals act in certain ways not because doing so is consistent with their own traits or preferences but because external factors (including ones outside their control) leave them little choice (Baron, 1991, bl. 56).

Dit kan gebeur dat situasies ontstaan waarin mense deur die omstandighede gedwing word om in stryd met hulle kenmerkende styl en of karaktereienskappe op te tree. Volgens Jones & Davis (1965) word onder sulke omstandighede gefokus op verskillende tipes gedrag. In die eerste plek word gekonsentreer op gedrag wat voortspruit uit vrye keuse. Gedrag wat op een of ander manier aan mense opgedring is, word geïgnoreer. In die tweede plek word veral gelet op gedrag wat ongewone gevolge het – gevolge wat nie deur enige ander aksie voortgebring sal word nie en in die derde plek word veral aandag gegee aan aksies wat sosiaal minder aanvaarbaar is.¹⁰¹

Kelley se teorie van kousale toeskrywing gaan uit van die vraag “waarom?”. Mense wil weet waarom ander optree soos hulle opgetree het. Dié inligting is noodsaaklik vir die verstaan van hulle gedrag met die oog op aanpassings in eie gedrag.¹⁰² Omdat die oorsake wat tot bepaalde gedrag aanleiding gee legio is, is die eerste vraag wat gewoonlik gevra word of die gedrag die gevolg van eksterne faktore of van interne faktore is. Eksterne faktore is faktore of agente van oorsaak buite die persoon – byvoorbeeld ‘die duiwel, of een van sy trawante’ – terwyl interne toeskrywing verklaar dat die persoon self direk verantwoordelik was.¹⁰³

‘n Klassieke voorbeeld van die teorie word in die onderwys gevind. Wanneer slegte uitslae in toetse behaal word, word die onderwyser of die handboek meermale gekritiseer as swak en dus die oorsaak van die swak uitslae. Wanneer ‘n student goed doen, is hy/sy baie slim, pligsgetrou en het hard gewerk vir die eksamen! In die eerste geval het ons te doen met eksterne toeskrywing en in die laaste met interne toeskrywing.

Volgens Kelley fokus mense in hulle pogings ter beantwoording van die “waarom”-vraag op inligting wat verband hou met drie dimensies. Die eerste dimensie is konsensus. Met konsensus word verwys na die ooreenstemming tussen die optrede van een persoon met dié van ander mense wanneer hulle aan dieselfde stimulus

¹⁰¹ “...we learn more about others’ traits or characteristics from actions they perform that are somehow unusual or out of the ordinary than from actions that are very much like those performed by most other persons” (Baron, 1991, bl. 56).

¹⁰² “... only if we understand the causes behind others’ behavior can we adjust our own actions accordingly and make sense of the social world” (Baron, 1991, bl. 57).

¹⁰³ “An external attribution claims that some outside thing motivated the event. By contrast, an internal attribution assigns causality to factors within the person” (Booth-Butterfield, 1999)

blootgestel word. Die tweede dimensie is konstantheid of stabiliteit en verwys na die mate van stabiliteit van 'n persoon se reaksie – of hulle telkens dieselfde op 'n bepaalde stimulus reageer. Die derde dimensie is eiesoortigheid wat verwys na die mate waarin 'n persoon op dieselfde manier op ander stimuli of omstandighede reageer.¹⁰⁴ Wanneer 'n persoon op dieselfde manier op 'n verskeidenheid van stimuli reageer, is die eiesoortigheid van die reaksie min.

Die teorie stel dit dan dat die gedrag van ander aan interne oorsake toegeskryf word onder omstandighede waarin die dimensies van konsensus en eiesoortigheid laag is terwyl die konstantheid/stabiliteit hoog is. Teenoorgesteld word gedrag aan eksterne faktore toegeskryf wanneer die dimensies van konsensus, eiesoortigheid en konstantheid hoog is. Wanneer die dimensie van konsensus laag is maar die eiesoortigheid en konstantheid hoog is, word die gedrag toegeskryf aan 'n kombinasie van interne en eksterne faktore.

Baron & Byrne (1991, bl. 59) wys daarop dat die teorie bevestig is deur die navorsing van ander wetenskaplikes byvoorbeeld Harvey & Weary, 1984 en McArthur, 1972 maar dat bepaalde wysigings in aanmerking geneem moet word.

Die tipe kousale analise wat die teorie van Kelley noodsaak, is nie eenvoudig nie. Daar moet immers noukeurige waarneming wees ten einde die dimensies van konsensus, konstantheid en eiesoortigheid akkuraat te bepaal en dit word algemeen aanvaar dat mense sulke kognitiewe aktiwiteit sover moontlik vermy. Mense is geneig om vinnige en maklike afleidings oor die oorsake van ander mense se gedrag te maak (Lupfer, M.B., Clark, L.F., & Hutcherson, H.W., 1990) op grond van vorige ondervindings waaruit geleer is dat sekere gedrag die gevolg van interne faktore is terwyl ander gedrag gewoonlik aan eksterne faktore toegeskryf kan word (Hansen, 1980). Meeste mense glo byvoorbeeld dat sukses die gevolg van potensiaal en harde werk – twee interne faktore – is. Wanneer iemand teëgekrom word wat sukses behaal het, word aangeneem dat die persoon oor een of albei van dié interne faktore beskik. Wanneer iemand lag, word gewoonlik aanvaar dat dit die gevolg van eksterne faktore is. In die lig van bogenoemde kan dan gestel word dat die sorgvuldige analise soos deur Kelley beskryf van twee voorwaardes afhanklik is: Die gedrag moet

¹⁰⁴ *“Consistency refers to the extent to which an individual reacts similarly to the same stimulus or event at different times. Distinctiveness refers to the extent to which he or she reacts in a similar manner to different stimuli or events”* (Baron, 1991, bl. 58).

onverwags/ongewoon wees en/of dit moet onaangename gevolge hê (Bohner, G., Bless, H., Schwarz, N., & Strack, H., 1988).

Nog 'n aspek wat in berekening gebring moet word by die toeskrywing van gedrag is agtergrondgegewens. Die konteks waarin gedrag plaasvind moet in aanmerking geneem word ten einde die oorsake daarvan te bepaal. Dit het die implikasie vir Kelley se teorie dat dit moontlik is dat dieselfde gedrag in verskillende kontekste aan verskillende oorsake toegeskryf kan word en dat die agtergrondfaktore belangriker kan wees as die dimensies van konsensus, eiesoortigheid en konstantheid. Die feit word bevestig deur die navorsing van McGill (1989).

Om dan op te som kan gesê word dat mense inligting oor konstantheid en eiesoortigheid as 'n basis gebruik vir gevolgtrekkings met die oog op toeskrywing maar hulle doen dit net in die afwesigheid van inligting oor die agtergrond en konteks. Wanneer inligting oor die agtergrond en konteks beskikbaar is, word interne of eksterne toeskrywing gedoen ongeag dit waarop die konsensus en eiesoortigheid dui.

Nog 'n beginsel wat in aanmerking geneem moet word, is die verminderingsbeginsel. Volgens dié beginsel sal die waarde van enige potensiële oorsaak van gedrag verminder word in lig van die bestaan en/of voorkoms van ander potensiële oorsake. As 'n vrou byvoorbeeld op 'n kind skree kan 'n onbeteulde humeur 'n oorsaak wees, maar 'n aankomende voertuig wat die kind kan omry, kan ook die oorsaak wees. Die waarde van die eerste moontlike oorsaak sal dus verminder in die lig van die bestaan van die tweede moontlike oorsaak.

Wanneer die buurvrou in die teenwoordigheid van die predikant op haar kind skree, kan mens aflei dat sy 'n baie slegte humeur het. Sy skree immers op die kind in die teenwoordigheid van 'n figuur wat sulke optrede behoort te inhibeer. Die voorbeeld illustreer 'n verdere faktor wat in verband met toeskrywing verreken moet word en wat die toevoegingsfaktor genoem word. Volgens dié beginsel sal waarde toegevoeg word tot 'n fasiliterende faktor wanneer 'n fasiliterende- en 'n inhiberende faktor gelyktydig tot gedrag aanleiding kan gee. Die rede daarvoor is omdat die fasiliterende faktor (in bogenoemde voorbeeld) daarin geslaag het om gedrag te laat plaasvind ten spyte van die teenwoordigheid van die inhiberende faktor. Ons sal dus die vrou wat in die

teenwoordigheid van die predikant skree se gedrag aan interne oorsake (byvoorbeeld 'n slegte humeur) toeskryf.

Nog 'n faktor wat 'n invloed op die verminderingsbeginsel het, is die kontekstuele aspek. Wanneer 'n persoon teenstrydige emosionele reaksies openbaar, soos byvoorbeeld 'n mengsel van geluk en vrees, dan is dit moeilik om die gedrag te verstaan en 'n toeskrywing te doen. Die situasie hang dan tot 'n groot mate af van die konteks. As die konteks van so 'n aard is dat vrolike gelukkigheid van 'n persoon verwag kan word, sal die reaksie aan geluk toegeskryf word. As die konteks vreesaanjaend is, sal die reaksie eerder aan vrees toegeskryf word. As dan op grond van spesifieke vrolike geleenthede of vreesaanjaende geleenthede bepaal moet word of die persoon oor die algemeen 'n gelukkige of vreesagtige mens is, sal kragtens die verminderingsbeginsel gesê moet word dat dit nie moontlik is nie. Dit is immers die omstandigheide wat tot die geluk of vrees aanleiding gee. Navorsing van Trope et al., (1988) het bevind dat mense meestal net die teenoorgestelde doen. Die persoon word tot 'n groter mate beskou as iemand wat die eienskappe van 'n gelukkige of vreesagtige mens het as wanneer hy/sy aanvanklik nie teenstrydige reaksies sou openbaar nie.¹⁰⁵

Die belang van die teorie vir meningsvorming is geleë in die aanname dat as die toeskrywings wat mense maak, bepaal en beheer kan word, dan behoort dit moontlik te wees om hulle gedrag te beïnvloed. Navorsing met laerskoolkinders het bevind dat hulle na 'n week waarin hulle “gedwing” is om aan hulleself 'n verklaring vir bepaalde gedrag (gewensde gedrag) te gee, die gewensde gedrag spontaan voortgesit het. Deur hulle te stimuleer om hulleself as netjiese kinders te sien, het hulle daarna spontaan lekkergoedpapier in 'n houer gegooi eerder as op die vloer. Deur aan hulle te suggereer dat hulle gedrag aan 'n interne faktor (hulle netheid) toeskryfbaar is, is 'n bepaalde gedragspatroon gevestig – hulle het die lekkergoedpapier op die regte plek weggegooi. Dit is dus duidelik dat wanneer mense hulle gedrag aan die hand van interne faktore verklaar, dat daar veranderings in hulle houdings en oortuigings plaasvind.

¹⁰⁵ “...when we see a person who seems happy in a situation that would be expected to induce happiness, we may perceive the person as being happier than we would in another context; we understand why he or she is happy, and this understanding seems to magnify our perceptions. As a result, even when the possible impact of the situation on such reaction is discounted (subtracted), we may still tend to attribute them to internal dispositions (e.g., the traits of the persons involved)” (Baron, 1991, bl. 64).

Wanneer gedrag aan eksterne faktore toegeskryf word, kan minder veranderings in mense se houdings en oortuigings plaasvind. As dieselfde kinders hulle netheid sou toeskryf aan die feit dat die onderwyser hulle dophou, en die onderwyser word aan die omgewing onttrek, dan gooi hulle die lekkergoedpapiere op die grond. Straf of beloning van gedrag voorkom in dié geval dat die kinders hulle gedrag aan interne faktore toeskryf.

Booth-Butterfield wys daarop dat wanneer interne toeskrywing gedoen word mense hulle houdings en oortuigings van hulleself verander. Hulle 'word' die soort mense van wie sulke of bepaalde gedrag verwag kan word en dan volg die verlangde gedrag vanself. In teenstelling daarmee verhoed beloning of straf die internalisering van waardes omdat verandering in gedrag aan die straf of beloning toegeskryf word.¹⁰⁶

Eksterne toeskrywing kan tot gevolg hê dat bestaande gewoontes of gedrag van mense verander. In 'n ondersoek wat gedoen is, het kinders wat vanuit interne oorwegings graag met waskryt geteken het minder geteken nadat hulle vir 'n tydperk beloon is wanneer hulle daarmee geteken het. 'n Kontrolegroep wat geen beloning ontvang het nie, het hulle patroon van teken onveranderd volgehou. Die beloonde kinders het begin om eksterne toeskrywing te doen. Hulle het geteken omdat hulle beloon word en het daarom ook net geteken wanneer hulle beloon word. Die eksterne toeskrywing het dus hulle aanvanklike intern toegeskryfde gedrag verander.

Bogenoemde opmerking moet nie gesien word asof dit beteken dat beloning of straf en alle eksterne toeskrywing negatief en teenproduktief in 'n meningsvormende proses is nie. Eksterne faktore kan positief ervaar en benut word wanneer ontvangers glo dat hulle die eksterne faktor danksy interne faktore verdien. Beloning werk goed wanneer die ontvanger byvoorbeeld dink hy/sy het 'n bepaalde toekenning (beloning) ontvang omdat hy/sy 'n goeie student is wat hard aan byvoorbeeld 'n werkstuk gewerk het. Omdat die teenoorgestelde ook waar is, sal weinig of geen langtermyn interne verandering by byvoorbeeld kinders voorkom wanneer hulle oortuig is dat hulle niks gedoen het om bepaalde straf (eksterne faktore) te verdien nie.

¹⁰⁶ "People may not "generalize" from the reward and acquire the internally motivated habit to produce the desired behavior. Instead, they will expect some external agent (namely you) to cause their actions" (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

Daar is twee sleutelfaktore wat die sukses bepaal vir die gebruik van die toeskrywingsteorie in meningsvorming. Die eerste is dat dit gebruik moet word in omstandighede waarin mense nadink oor die redes waarom bepaalde dinge gebeur en die tweede is dat hulle die oorsake vir dit wat gebeur, aan interne faktore moet toeskryf.¹⁰⁷

By gebruik van die toeskrywingsteorie moet teen drie bevooroordeelde houdings gewaak word. Die mees fundamentele fout wat gemaak kan word is om die rol van interne oorwegings te oorskat. Dit is 'n algemeen menslike tendens om die gedrag van ander mense toe te skryf aan die "soort mens" wat hulle is. Die omgewings, sosiale en baie ander eksterne faktore word dan nie behoorlik in ag geneem nie. Dié vooroordeel is die gevolg daarvan dat ons op die optrede van mense fokus en dan verdwyn die omstandighede waarin dit gebeur uit ons gesigsveld. 'n Verdere gevaar wat hiermee verband hou is dat die omstandighede en konteks wel in ag geneem word, maar dat dit onderwaardeer of geringgeskat word.

Die tweede bevooroordeelde houding word genoem die akteur-toeskouereffek. Die effek word gekenmerk deur 'n houding van: "Jy het geval – ek is gestamp!" Die effek verwys na die geneigdheid om eie gedrag/optrede aan eksterne of omgewingsfaktore toe te skryf maar die gedrag van ander mense aan interne faktore. Die effek is deur Jones & Nisbett (1971) beskryf en deur verskillende ondersoeke daarna bevestig (Peterson, 1980).¹⁰⁸

Die derde bevooroordeelde houding is die selfbevoordelende effek wat beskryf kan word met die frase: "Ek kan niks verkeerd doen nie, maar jy kan niks reg doen nie". Dié effek verwys na geneigdheid om eie sukses aan interne oorsake toe te skryf en mislukkinge aan eksterne faktore te wyl. Die effek is beskryf deur Miller & Ross (1975) en bevestig deur 'n hele aantal eksperimente waaronder die van Baumgardner, Heppner & Arkin, (1986) en O'Malley & Becker, (1984). Die oorsake van die effek is die feit dat dit aan mense die geleentheid bied om hulle selfbeeld te bewaar en dit werk ook mee om hulle openbare beeld te verbeter (Greenberg, J., Pyszczynski, T., & Solomon, S., 1982).

¹⁰⁷ "If you think about it, Attribution Theory gives credence to the maxim, "Less is more". The less you do, and the more you let the receiver think, then the more change you can get. You just have to make sure that the little things you do lead to internal attributions" (Booth-Butterfield S., 2007 - 2009).

¹⁰⁸ "Thus, we tend to perceive our own behavior as arising largely from situational causes but the behavior of others as deriving mainly from their traits or dispositions" (Baron, 1991, bl. 67).

Die kernbeginsels van die Toeskrywingsteorie wat vir hierdie ondersoek van belang is, is die volgende:

1. Wanneer mense hulle gedrag aktief nadenkend aan die hand van interne faktore, of eksterne faktore as gevolg van interne faktore verklaar, vind daar veranderinge in hulle gedrag plaas. As die toeskrywings wat hulle dan maak, bepaal en beheer kan word, kan hulle gedrag beïnvloed word.
2. In gevalle waar inligting oor die konteks en agtergrond van gedrag nie beskikbaar is nie, word inligting oor die konstantheid en eiesoortigheid van optrede as basis vir gevolgtrekkings met die oog op eksterne/interne toeskrywing gebruik.

2.6.2. Affektief

In dié kategorie word teorieë bespreek waarin meningsvormende boodskappe primêr op die emosie van die mens gerig is ten einde verandering te bewerkstellig. *“Media messages or a single message can affect our feelings about something, for example our feelings about child abuse, terrorism, violence”* (Fourie, Pieter J., 2007, bl. 230).

2.6.2.1. Taalverwagtingsteorie

Een van die min meningsvormingsteorieë wat op taal gebaseer is, is die Taalverwagtingsteorie (Burgoon & Miller, 1985). Taal is 'n simboliese stelsel wat deur bepaalde reëls gereguleer word. Dit gee daartoe aanleiding dat mense sosiologiese en kulturele norms en verwagtings ontwikkel met betrekking tot taalgebruik in die konteks van ooredingsboodskappe. Die norms en verwagtings word in die meeste gesprekke deur die taalgebruik bevestig. Dit bevorder die normatiewe status van die meningsvormers wat daarvan gebruik maak. Met verloop van tyd en met die gebruik van 'n bepaalde taal, word die verwagtings ten opsigte van die taal wat ooreders behoort te gebruik, bevestig en so ontstaan redelik vaste norms en word die normatiewe status van die individue wat dit gebruik, versterk.

Ingevolge die taalverwagtingsteorie kan meningsvormers opsetlik of per ongeluk die reëls vir ooredende taalgebruik oortree. Die gevolg daarvan is dat nie aan die verwagtings van die ontvangers voldoen word nie wat weer kan veroorsaak dat die ontvanklikheid van die boodskap beïnvloed word. Afhangende van 'n hele aantal veranderlikes, kan die oortreding van verwagtings ten opsigte van ooredende taalgebruik die effektiwiteit van die meningsvormende proses bevoordeel of benadeel.

Van kernbelang vir die effektiwiteit van die oorredingsproses is die vraag of die taalgebruik van die oorreder die doel van die oorredingsproses positief of negatief ondermyn (Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J., 1994, bl. 210).

Indien die meningsvormer beoog om die ontvangers se houdings of gedrag met die oorredingsboodskap te verander, sal 'n negatiewe verbreking van hulle taalverwachting tot gevolg hê dat hulle houdings en gedrag of nie verander nie, of dat dit in die direk teenoorgestelde rigting as die beoogde verander.

Dit is moeiliker om die gevolge van 'n positiewe verbreking van ontvangers se taalverwachting te voorspel. 'n Positiewe verbreking van taalverwachting kom voor wanneer verwag word dat 'n meningsvormer die ontvangers se taalnors negatief gaan verbreek en hy/sy dan die norms gehoorsaam en die negatiewe verwagtings verbreek. Hoewel mens kan verwag dat positiewe verbreking van taalverwagtings die kanse op oorreding sal verbeter, is dit so dat dit eintlik net kan voorkom waar daar aanvanklik 'n negatiewe waardering van die meningsvormer was.

Positiewe verbreking van taalverwachting kom verder voor wanneer 'n positief ge-evalueerde meningsvormer se gedrag in 'n positiewe rigting buite die grense van toerykende gedrag val. Dit gebeur wanneer die meningsvormer onverwags 'n boodskap oordra wat positief ge-evalueer word. Burgoon et. al. (1994, bl. 212) noem as voorbeeld 'n gemiddelde spreker wat 'n slim saamgestelde argument welsprekend lewer. So 'n spreker sal waarskynlik by die kontras tussen dit wat deur die ontvangers van hom/haar verwag is en sy/haar optrede baat.¹⁰⁹

Volgens die taalverwachtingsteorie het geloofwaardige meningsvormers meer vryheid om uit 'n verskeidenheid taalstrategieë te kies in die samestelling van oorredingsboodskappe. Oorreders met 'n lae geloofwaardigheid moet aanpas by gemeenskapsnorme van taalgebruik ten einde die gewenste resultate te bereik. Meningsvormers met 'n goeie geloofwaardigheid kan ook die oorredingsimpak van hulle boodskappe verhoog deur intense taal te gebruik, terwyl oorreders met minder geloofwaardigheid eerder lae intensiteit taal moet gebruik.

¹⁰⁹ "A great deal of social-influence research confirms that a discrepancy between an expected and enacted behaviour is causally related to desired persuasive outcomes" (Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J., 1994, bl. 212).

Die taalverwagtingsteorie gaan van die standpunt uit dat taalgebruik in verskillende bandwydtes opgedeel kan word. Die bandwydtes maak voorsiening vir taalgebruik wat binne bepaalde kulture (geslag, ouderdom of etniese groep) of gemeenskappe (beroepe, rolle in gemeenskappe) as normatief beskou word. Burgoon et. al. (1994, bl. 211) wys byvoorbeeld daarop dat in Westerse kulture verskillende verwagtings ten opsigte van die taal van mans en vroue gehandhaaf word. Mans het oor die algemeen 'n wyer bandwydte van taalgebruik en taalkeuses tot hulle beskikking. So word aggressiewe taalgebruik deur mans aanvaar terwyl dit as onaanvaarbaar vir vroue beskou word. Mans wat aggressiewe taal gebruik word beskou as dinamies, selfversekerd en in beheer. Vrouens wat aggressiewe taal gebruik sal beskou word as strydlustig, stroomop of emosioneel onstabiel. Deur die oortreding van die taalverwagting van die kultuur of gemeenskap loop sulke vrouens die risiko om oorredingseffektiwiteit in te boet.

Ontvangers het normatiewe verwagtings wanneer dit kom by oproepe wat deur vrees gemotiveer word, taal wat blyke van opinies gee en die belangrikheid van taalintensiteit (Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J., 1994, bl. 211). Met oproepe deur vrees gemotiveer word verwys na oorredende boodskappe wat daarop ingestel is om die ontvangers te oortuig dat hulle, of iemand naby aan hulle, in lewensgevaar sal verkeer of skade kan kry indien hulle nie die oorredingsboodskap aanvaar nie. Met taal wat blyke van opinies gee, word verwys na taal met 'n dubbel inhoud. Die inligting van die oorredingsboodskap word oorgedra maar daarmee saam gaan inligting oor die boodskapper se houding of siening van die ontvangers wat dit aanneem of dit verwerp. Met taalintensiteit word verwys na die mate waarin oorredingsboodskappe afwyk van neutraliteit. Duidelike opinie-gekleurde taal is 'n voorbeeld van intense taal.

Volgens die taalverwagtingsteorie lei irrelevante vreesgemotiveerde oproepe of oorredingsboodskappe tot ontvanklikheid vir verskillende vlakke van taalintensiteit. 'n Persoon met 'n sensitiwiteit vir vreesaanjaende boodskappe sal byvoorbeeld meer ontvanklik wees vir oorredingsboodskappe met 'n lae intensiteit motivering of oproep.

Die eksponente van die taalverwagtingsteorie het verder bevind dat meningsvormers wat onder kognitiewe stres verkeer, min intense en meer ambivalente boodskappe oordra. Kognitiewe stres ontstaan ook wanneer sprekers gedwing word om hulle eie

norms vir taalgebruik te oortree deur intense taal te gebruik (Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J., 1994, bl. 212).

Duidelike sterk argumente is onontbeerlik vir meningsvorming maar dit is nie al wat nodig is nie. Die argumente moet in taal geklee word wat aanklank vind by die emosie van die ontvanger en wat hom/haar op dié vlak ook aanspreek. *“The language that you choose in order to communicate your ideas and arguments can have an enormous effect on the emotions of your audience and on their receptivity to your work. A strong argument that is expressed in bland, colourless tones may be disregarded and easily forgotten while the very same argument, expressed using emotionally powerful language, may be extraordinarily successful”* (Baker, E., Barrett, M., & Roberts, L., 2002, bl. 130).

Bogenoemde skrywers beskryf die volgende uitdrukkings wat deur Robert Fogelin en Walter Sinnott-Armstrong (Understanding Arguments: An Introduction to Informal Logic, 1997) geïdentifiseer is as emosioneel oorredende uitdrukkings:

- Bevooroordeelde uitdrukkings:

Bevooroordeelde uitdrukkings teken ‘n persoon, idee of situasie in ‘n goeie of ‘n slegte lig. Dit dra ‘n positiewe of negatiewe indruk aan ‘n ontvanger oor sonder die gebruik van ‘n geldige argument. Dit kan gebruik word in die beskrywing van terminologie of die eienskappe van ‘n argument. Bevooroordeelde uitdrukkings kan ‘n ontvanger se emosionele houding jeens die onderwerp wat deur ‘n spreker hanteer word beïnvloed of dit kan ontvangers wat ‘n ander opinie oor die onderwerp handhaaf en in staat is om die bevooroordeelde uitdrukking as sodanig te herken, vervreem. Voorbeelde van bevooroordeelde terme is ‘fanatici’ of ‘groenes’.¹¹⁰

Die gebruik van sulke terme kan verskillende gevolge hê. Wanneer dit subtiel gebruik word, kan dit mense ten gunste van die spreker en sy boodskap beïnvloed maar as dit minder subtiel gebruik word en as bevooroordeelde uitdrukkings herken word, kan dit

¹¹⁰ Die terme word gewoonlik in ‘n negatiewe of neerhalende sin van mense gebruik. Die woord ‘groenes’ het vir baie mense die betekenis van mense wat op die rand van die samelewing staan en wat nie skroom om eie reg te gebruik nie. ‘Fanatici’ word gesien as mense met ‘n obsessie wat gewoonlik nie in staat is om die groter prentjie te sien nie en wat ook nie met rasonale argumente oortuig kan word nie.

die hoorder skepties maak en negatief beïnvloed ten opsigte van die spreker en sy boodskap.¹¹¹

Bevooroordeelde uitdrukkings kom nie net as enkelwoorde voor nie. Dit kan hele definisies wees. Rassistiese of seksistiese taal word ook as bevooroordeelde uitdrukkings beskou. Die gebruik van bevooroordeelde taal is nie altyd doelbewus nie. Dit is soms die gevolg van sprekers se onuitgesproke oortuigings.

- Eufemismes

Eufemismes is uitdrukkings wat gebruik word om negatiewe of onaangename situasies, objekte of idees in neutrale terme te beskryf. Eufemismes word soms ook uit hoflikheid gebruik. Algemeen bekende eufemismes word gewoonlik deur die lede van 'n gemeenskap as 'n erkende kode aanvaar en word deur sprekers gebruik om hulle saak te stel sonder om aanstoot te gee deur onsmaaklike onderwerpe by die naam te noem.¹¹² Eufemismes word soms ook gebruik om inligting wat andersins bevraagteken of verwerp sou word vir ontvangers meer aanvaarbaar te maak. So is daar gedurende die Golfoorlog van “kolaterale skade” gepraat wanneer verwys is na die dood van burgerlikes gedurende militêre konfliktsituasies.

- Verbloemende uitdrukkings

Verbloemende uitdrukkings word gebruik om stellings te versag. Dit sluit uitdrukkings soos die volgende in: “Dit wil voorkom asof.....”, “Dit is moontlik”, “Dit kan verstaan word dat”, “Ek glo dit is”, “Ek voel”.

Verbloemende uitdrukkings word gebruik omdat dit moeiliker is om daarmee fout te vind. Die spreker sê byvoorbeeld nie dat iets so is nie – hy/sy sê net hy/sy vermoed dit is so! Daar is 'n baie beter kans dat 'n swakker stelling aanvaar gaan word as 'n stelling wat direk en sterk oorgebring word. Dit is egter ook so dat 'n verbloemende uitdrukking 'n stelling so kan verwater dat dit aan motiveringswaarde vir 'n argument inboet.

Sprekers gebruik soms ook die uitdrukkings “ek glo” of “ek voel” om daarmee aan die ontvangers te kommunikeer dat hulle 'n emosionele verbintenis met die saak onder

¹¹¹ “Where the goal of a communication event is to convince an audience by providing them with reasons, then the use of biased language is inappropriate. Even if the goal is to persuade at any cost, a communication strategy which features biased expressions may backfire and result in a hostile audience” (Baker, E., Barrett, M., & Roberts, L., 2002, bl. 131).

¹¹² Binne die Afrikaanssprekende gemeenskap weet almal wat 'n dame gaan doen wanneer sy “haar neus gaan poeier” of wanneer 'n man “'n draai gaan stap”.

bespreking het. Die moontlikheid bestaan altyd dat sulke taal die stellings of argumente wat dit veronderstel is om te ondersteun, kan verswak.

Daar is kontekse waarin taal korrek en sonder verbloemende uitdrukkings gebruik moet word, soos byvoorbeeld in regstaal, besigheidsdokumente en navorsingsdokumente. In sulke kontekse soek lesers juis na sterk, ondubbelsinnige stellings of argumente eerder as stellings oor geloofsoortuigings of sentiment.

- Versekerende uitdrukkings

Versekerende uitdrukkings is woorde of frases wat daarop gerig is om aan mense die versekering te gee dat daar argumente ten grondslag van bepaalde stellings lê sonder om op die fyn besonderhede daarvan in te gaan. Voorbeelde van versterkende uitdrukkings is: “Dit is voor die hand liggend dat”, “Uit die aard van die saak”, “Niemand twyfel oor”, “Net ‘n absolute idioot sal glo” of “Almal weet tog”.

Uitdrukkings soos “Net ‘n absolute idioot sal glo.....” is daarop gerig om die luisteraar te verseker dat daar baie goeie redes of argumente vir die stelling is en om boonop kritiek te lewer op mense wat nie daarmee saamstem nie. *“Some audience members may be taken in, accepting a premise because they do not wish to appear deserving of criticism by questioning or rejecting it..... Some audience members may also accept premises out of fear of appearing ignorant or foolish”* (Baker, E., Barrett, M., & Roberts, L., 2002, bl. 137).

- Retoriese vrae

Retoriese vrae is vrae wat nie bedoel is om beantwoord te word nie. Dit kan in die plek van ‘n argument gebruik word of selfs as die gevolgtrekking van ‘n argument. Die doel van ‘n retoriese vraag is om die luisteraar te dwing om self te probeer bepaal wat ‘n spreker wil sê. *“It is thought that by realising what the speaker means rather than by simply hearing the words, the audience members will be more impressed by the statement and, in some way, consider it to be their own. Having been involved in drawing the conclusion or recognising the intended statement, the audience is expected to have a sense of revelation and this emotional experience should therefore help to make the communication more persuasive”* (Baker, E., Barrett, M., & Roberts, L., 2002, bl. 138).

Vir die suksesvolle oordra van die boodskap met behulp van retoriese vrae is dit egter noodsaaklik dat die ontvangers die kulturele agtergrond, kennis van die onderwerp en oortuigings van die spreker moet deel.

Die volgende kernbeginsels van die Taalverwagtingsteorie word as van belang vir die doel van hierdie ondersoek beskou:

1. Die gebruik van bepaalde taal in oorredingsboodskappe skep norms vir oorredende taalgebruik en laat verwagtings by ontvangers ontstaan ten opsigte van die taal wat gebruik behoort te word. Die oortreding van hierdie norms en verwagtings beïnvloed die ontvanklikheid van oorredingsboodskappe.
2. Taalgebruik kan in verskillende bandwydtes opgedeel word wat voorsiening maak vir taalgebruik binne bepaalde kulture (geslag, ouderdom, etniese groepe, ensovoorts) en gemeenskappe.
3. Duidelike sterk argumente moet in taal geklee word wat aanklank vind by die emosies van ontvangers en wat hulle op dié vlak aanspreek. (Emosioneel oorredende uitdrukkings is onder meer: bevooroordeelde uitdrukkings [fanatici, groenes], eufemismes, verbloemde uitdrukkings [dit wil voorkom asof ...], versekerende uitdrukkings [almal weet tog ...] en retoriese vrae.)

2.6.2.2. Reaktansieteorie

Reaktansie word as volg gedefinieer: *“Psychological reactance is an aversive affective reaction in response to regulations or impositions that impinge on freedom and autonomy* (Brehm, 1966, 1972, Brehm & Brehm, 1981; Wicklund, 1974).¹¹³

Die Reaktansieteorie is gebaseer op drie beginsels naamlik 1) wanneer persone ‘n handeling, reël of optrede as ‘n onregverdig beperking op hulle aksies beleef, 2) word ‘n staat van reaktansie in hulle ge-aktiveer en 3) dan moet hulle optree om die reaktansie te verwyder.

Die basiese veronderstelling of voorwaarde van hierdie teorie is dat ‘n handeling of aksie as *onregverdig* beleef moet word. Mense aanvaar meestal beperkings, maar dan moet dit as billik en regverdig ervaar word. Onregverdigheid word beleef in situasies soos wanneer ‘n dogter ‘n vriendskap met ‘n jongman het wat vir haar ouers onaanvaarbaar is. Sodra die ouers die dogter verbied om met die jongman uit te gaan,

¹¹³ *“This reaction is especially common when individuals feel obliged to adopt a particular opinion or engage in a specific behavior”* www.psych-it.com.au/Psychlopedia/article.asp?id=65.

loop hulle die risiko dat die dogter uit reaktansie juis die verhouding probeer bestendig of vestig.¹¹⁴

Reaktansie is 'n baie intens motiverende toestand. Iemand in 'n staat van reaktansie is emosioneel, doelgerig en ietwat irrasioneel. Die toestand ontstaan wanneer 'n mens die ervaring het dat hy/sy te na gekom is en nie bereid is om die toestand verder gelate te aanvaar nie. Die motiverende kwaliteit van reaktansie is so sterk dat die persoon daardeur gedryf word en iets daaraan moet doen – dit kan nie geïgnoreer of vermy word nie. Hy/sy sal in reaksie reg of verkeerd optree, of probeer om op een of ander manier om die versperring, opdrag of verbod te kom.¹¹⁵ As gevolg van die reaktansie het mense verder die geneigdheid om die waarde van dit wat deur die onregverdige beperking aan bande gelê word, te oorskakel.

Daar is ooreenkomste tussen reaktansie en die konsekwentheidsteorieë. Reaktansie en dissonansie is albei motiverende faktore en dit is volgens Booth-Butterfield selfs moontlik om aan reaktansie te dink as 'n bepaalde soort dissonansie. Die verskil tussen dissonansie en reaktansie is dat reaktansie net voorkom wanneer *iemand anders 'n onregverdige beperking* op 'n persoon plaas terwyl dissonansie die gevolg van 'n inkonsekwente optrede deur die persoon self is.

Die implikasie van die reaktansieteorie vir meningsvorming is dat die meningsvormer seker moet maak dat sy/haar oordragingsboodskap nie deur die ontvanger as 'n poging tot onregverdige beperking ervaar nie. Dit is verder ook belangrik om te onthou dat reaktansie nie 'n logiese of rasonele reaksie is nie. Dit is 'n reaksie van 'n hoogs gemotiveerde, emosionele mens wat glo dat hy/sy ernstig en onregverdig benadeel is.

Wanneer reaktansie ontlok is, moet meningsvormers nie probeer om dit te ignoreer of om dit te beveg nie. Wanneer dit beveg word, is dit soos petrol wat op 'n vuur gegooi word, wat die persoon motiveer om hewiger te reageer. In sulke gevalle moet die meningsvormer eerder probeer om te verstaan wat aan die gang is en waarom die ontvanger van die oordragende boodskap op dié bepaalde manier reageer. Die

¹¹⁴ “.....everyone knows of an instance where a hardheaded parent literally drove a child into the arms of an undesirable partner” (Booth-Butterfield, 1999).

¹¹⁵ “.....people with reactance will try to get the unfair restriction removed or they will try to subvert the restriction” (Booth-Butterfield, 1999).

meningsvormer moet bepaal wat die ontvanger as die “onregverdige beperking” ervaar en dit uit die gesprek verwyder.

Tydens 'n meningsvormende gesprek moet die rede of 'n verduideliking vir die neerlê van bepaalde reëls eers met ontvangers bespreek word. As almal eers die aanleidende “probleem” verstaan, word die “oplossing” sonder reaktansie aanvaar.

Ten einde reaktansie verder te vermy is dit noodsaaklik om ontvangers by die opstel van die reëls te betrek. Hoewel hulle moontlik nie by alle areas van 'n saak of projek betrek kan word nie is daar tog aspekte waar hulle insette gevra kan word en waar hulle by die opstel van 'reëls' betrek kan word.¹¹⁶

'n Derde saak waaraan aandag gegee moet word wanneer reaktansie ontlok is, is die aanvaarding van terugvoer oor die 'reëls' wat deur die ontvangers gebied word en waar moontlik moet dit in ag geneem word. Wanneer 'reëls' verander word in ooreenstemming met voorstelle of wanneer 'n bepaalde 'reël' heeltemal weggelaat word, word die oorblywende 'reëls' met groter bereidheid aanvaar.¹¹⁷

Die kernbeginsels van die Reaktansieteorie wat vir die doel van hierdie ondersoek in ag geneem moet word, is:

1. Wanneer persone 'n handeling/reël/optrede as 'n onregverdige beperking op hulle beleef, word 'n staat van reaktansie (gekenmerk deur emosionele, doelgerigte, ietwat irrasionele denke/optrede) in hulle geaktiveer waardeur hulle tot optrede gedryf word ten einde die 'beperking' te verwyder.
2. Meningsvormers moet seker maak dat 'n ooredingsboodskap nie deur die ontvangers as 'n poging tot onregverdige beperking ervaar word nie deur redes of verduidelikings vir die neerlê van die reëls/verwagtings te bied waarvoor insette van die ontvangers gevra en in ag geneem is.

¹¹⁶ “If people participate in the rule-making, it is almost impossible for reactance to occur. The process is inherently fair and reasonable if everyone is involved in it (taxation with representation, right?)” (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

¹¹⁷ “And if you want to be a Serious Influence Agent, you might even put in a rule or two that you know is outrageous so that you can trade it off when your targets object (remember door-in-the-face?)” (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

2.6.2.3. Subliminale beïnvloeding

Subliminale oorreding is boodskappe wat op die vlak van die onbewuste gestuur en ontvang word met 'n invloed op die denke, gevoel en/of optrede van die ontvanger.

Daar is drie voorvereistes vir subliminale meningsvorming naamlik:

- 'n definitiewe boodskap
- gerig op die onderbewussyn van die ontvanger
- wat die ontvanger beïnvloed.

'n Subliminale boodskap moet duidelik, konkreet en eksplisiet wees.¹¹⁸ Dit is 'n realiteit – 'n boodskap met 'n intensie. Dit is gerig op die onderbewussyn van die ontvanger wat beteken die ontvanger sien of hoor dit nie maar dit beïnvloed hom/haar wel. Wanneer die boodskap later tot die ontvanger se bewussyn gerig word, sal die ontvanger die boodskap nie herken nie. Hy/sy sal dus nie daarvan bewus wees dat hy/sy dit vantevore reeds gesien/gehoor het nie. Die derde kenmerk van subliminale beïnvloeding is dat die boodskap 'n verandering in die gedrag van die ontvanger tot gevolg moet hê.

Subliminale oorreding of beïnvloeding word gedoen met behulp van tegnologiese hulpmiddels¹¹⁹ waarmee die boodskap oorgedra word. Reeds in die vyftigerjare het James Vicary daarop aanspraak gemaak dat hy subliminale boodskappe soos “Eet springmielies en drink Coke” tydens filmvertonings op die skerm geflits het wat tot verhoogde verkope tydens pouses gelei het.

Volgens Booth-Butterfield is daar kritici wat subliminale beïnvloeding ontken en dit as onbewysbaar en onwetenskaplik afskryf. Tog, sê hy “....it is hard not to find something compelling in the wide areas of research that test subliminal messages. Images or words displayed at incredibly fast speeds produce a consistent effect across a wide range of applications. Nudie subliminals produce physiological arousal and more positive evaluations and ratings. Frowning Popes elicit mild feelings of embarrassment

¹¹⁸ “The message is not inferential or delicate or interpreted as when someone looks at the clouds in the sky and sees dragons fighting with Cupid over a box of Twinkies and then, poof, it's now a six pack of beer riding a horse at Moutaineer Stadium” (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

¹¹⁹ Navorsers maak gebruik van tagistoskope omdat dit alle ongewenste en onkontroleerbare prikkels tydens eksperimente uitsluit. “If the message environment approaches anything like the normal world where people are freely moving through life, it is virtually impossible to hit them with a subliminal. If you can't control the visual or auditory field, you haven't got a ghost of chance of delivering effective subliminals” (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

*for sexually aroused Catholic women. Mommy and I are One makes us feel better about ourselves. And experiments about nothing make us like the familiar. I cannot read this research literature and not come away without feeling like there is a lot going on in our minds that both influences how we think, feel, and behave, and also is something that is beyond our conscious awareness and control (2007 - 2009).*¹²⁰

Subliminale boodskappe het 'n effek op mense sonder dat hulle daarvan bewus is of kontrole daaroor het. Juis dit is die grootste beswaar wat deur kritici teen die teorie ingebring word naamlik dat dit afhanklik is van die terugvoer van die ontvangers sonder dat hulle terugvoer geverifieer kan word. Daar is dus nie 'n manier om die moontlikheid dat ontvangers valse inligting kan deurgee, uit te skakel nie. Booth-Butterfield sê daarvan: *"I cannot think of an answer to these concerns in much the same way that I cannot provide convincing arguments to people who put forth conspiracy theories about the assassination of President Kennedy or the destruction of the World Trade Center towers. However, it is usually the way of science to suggest to critics that the burden of proof is upon the one raising the concern"* (2007 - 2009).

Booth-Butterfield is oortuig dat subliminale meningsvorming wel plaasvind.¹²¹ Dit bewerk egter slegs minimale kognitiewe en affektiewe verandering in ontvangers. *"Nothing we have seen demonstrates any strong, compelling, obvious behavior change"* (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009). Die redes daarvoor moet gesoek word in die feit dat dit baie moeilik is om 'n subliminale boodskap in die alledaagse lewensomstandighede te lewer en selfs wanneer die boodskap effektief gelewer kan word, is meeste mense nie onmiddellik gereed om daarop te reageer nie. Die tydverloop tussen die boodskap en die wenslike gedrag is te groot met 'n gevolglike verlies aan effektiwiteit. Die derde rede waarom subliminale boodskappe meestal nie die gewenste effek het nie is omdat die fisiese en psigiese prosesse wat subliminale boodskappe laat werk min invloed op gedrag het. Dit wil volgens Booth-Butterfield dus

¹²⁰ In bogenoemde aanhaling verwys Booth-Butterfield na navorsing wat gedoen is deur Baldwin, Carell en Lopez, Bornstein, Kilbourne et al., Weinberger en Zajonc. Die inhoud daarvan kan gevind word in Baldwin, M.W., Carell, S.E., Lopez, D.F. (1990). *Priming relationship schemas: My advisor and the pope are watching me from the back of my mind*. Journal of Experimental Social Psychology, 26, ble. 435 – 454. Bornstein, R.F. (1989). *Exposure and affect: Overview and meta-analysis of research, 1968-1987*. Psychological Bulletin, 106, ble. 265 – 289. Kilbourne, W.E., Painton, S., & Ridley, D. (1985), *The effect of sexual embedding on responses to magazine advertisements*. Journal of Advertising, 14, ble. 48 – 56. Weinberger, J. (1992). *Validating and demystifying subliminal psychodynamic activation*. In R.F. Bornstein & T.S. Pittman (Eds.), Perception without awareness (ble. 170 – 190). New York: Guilford. Zajonc, Robert B. (1980). *Feeling and thinking: Preferences need no inferences*. American Psychologist, 35, ble. 151 – 175.

¹²¹ *"As I think about all this evidence (plus a lot more not represented here), it is clear to me that subliminal persuasion does occur"* (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

voorkom asof subliminale boodskappe inderdaad bestaan en dit het beslis invloed op hoe mense dink en voel maar nie op hoe hulle optree nie.¹²²

Die kernbeginsels van subliminale beïnvloeding van belang vir hierdie ondersoek is:

1. Subliminale beïnvloeding is boodskappe wat op die vlak van die onbewuste gestuur en ontvang word met 'n invloed op die denke, gevoel en gedrag van die ontvanger;
2. Subliminale beïnvloeding word met behulp van tegnologiese hulpmiddels gedoen en is moeilik om in die alledaagse lewensomstandighede te lewer;
3. Subliminale beïnvloeding bewerk slegs minimale kognitiewe en affektiewe verandering met min invloed op gedrag.

2.6.3. Konatief

In die derde kategorie word teorieë bespreek waarin meningsvormende boodskappe primêr op die optrede of daade van ontvangers gerig word ten einde gedragsverandering te bewerkstellig. *“Media messages or a single message can affect our behaviour towards something or someone, for example, it can contribute to political rising against a government, an organisation, a group and/or a specific person”* (Fourie, Pieter J., 2007, bl. 230).

2.6.3.1. Immunisasiëkommunikasieteorie

Die begrip “breinspoeling” is gedurende die Koreaans-Amerikaanse oorlog in die vroeë vyftigerjare geskep om die onverwagte verraad van Amerikaanse soldate te verklaar toe 'n beduidende groep wat gevang is met die vyand saamgewerk het. Aanvanklik is aanvaar dat die soldate tot so 'n mate gemartel is dat hulle nie anders kon as om saam te werk nie. Die feite het die teendeel aangedui – die breinspoeling was nie die gevolg van fisiese aanranding of marteling nie maar eerder die gevolg van 'n intelligente gesprek tussen die gevange soldate en baie vaardige Koreaanse meningsvormers. Hulle het met die soldate gesels oor die Amerikaanse oortuigings oor vryheid, demokrasie en gelykheid. Die verrassende feit was dat die soldate hulle politieke en sosiale oortuigings moeilik kon verdedig. Hulle het wel geglo dat demokrasie die beste regeringsvorm was maar kon nie verduidelik waarom hulle dié standpunt huldig nie.

¹²² *“There is still a lot of work to be done to understand the basic systems of subliminal responding, but it appears that a lot of subliminal reactions are along the lines of “alerting” or “activating”. This is a very primitive reaction to the world like a preconscious cognitive/affective radar. It also seems like this radar is not strongly related to the kind of behaviors that are most interesting and important in the real world”* (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

Die Koreaanse meningsvormers het bloot die “eenvoudige” oortuigings aangeval tot op ‘n punt waar die soldate self aan hulle standpunte begin twyfel het.

Die Amerikaanse magte is in reaksie op dié bevinding intensief polities opgelei sodat hulle in staat kon wees om hulle oortuigings te verduidelik. Dit het gelei tot die teorie van immunisasiekommunikasie wat gebaseer is op die uitgangspunt dat aanvalle op oortuigings en houdings dit versterk.¹²³

Die begrip ‘immunisasiekommunikasie’ is ontleen aan die mediese terminologie wat verwys na die praktyk om klein dosisse ‘gif’ of van ‘n virus aan ‘n persoon te gee wat die teenliggaampies in sy gestel aktiveer. Die persoon se immuunstelsel weer die swak aanslag af en word in die proses sterker. Wanneer die virus dan weer die liggaam aanval, is die teenliggaampies sterker en word die aanslag met groter gemak afgeweer. Die belangrikste aspek van die saak is dat die aanval swak moet wees (so dat die immuunstelsel nie oorweldig word nie) maar ook sterk genoeg sodat die immuunstelsel wel geaktiveer word.

Toegepas op meningsvorming beteken dit as bestaande houdings, oortuigings of gedrag versterk moet word, dan moet ‘n swak aanval daarteen geloods word. Dit is belangrik dat die aanval nie te sterk moet wees nie omdat dit die bestaande houdings, oortuigings of gedrag sal verswak. Die aanval moet sterk genoeg wees dat die verdedigingsmeganismes van die persoon geaktiveer word, maar dit moet nie oorweldigend wees nie.

Effektiewe immunisasiekommunikasie het die volgende stappe:

1. ‘n Waarskuwing dat ‘n aanval gedoen gaan word;
2. ‘n Swak aanval;
3. Aktiewe verdediging van houding/oortuiging/gedrag.

Dit is noodsaaklik om ‘n persoon te waarsku dat ‘n aanval op sy/haar gedrag/oortuigings/houdings gedoen gaan word omdat die bestaande

¹²³ “The main point of Inoculation Theory is: Attacks make beliefs (and attitudes) stronger” (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

verdedigingsmeganismes daardeur geaktiveer word. Die waarskuwing dien as 'n bedreiging en die bedreiging aktiveer verdedigingsmeganismes en gedagtes.¹²⁴

Die swak aanval is 'n ooredingshandeling. Dit is 'n boodskap waarmee die gedrag, houding of opinie van 'n persoon 'aangeval' word met die doel om dit te verander. Die poging moet nie oorweldigend wees nie. Dit moet swak en oneffektief gehou word maar moet sterk genoeg wees dat die ontvangers hulle gedrag, houdings of opinies verdedig. Hoe sterker die ontvanger sy/haar gedrag, houding of opinie verdedig, hoe sterker sal die houdings, opinies of gedragspatroon gevestig word. Dit is daarom belangrik om die ontvanger sover te kry dat hy/sy hardop en verbaal op die 'aanval' reageer. Die ontvangers moet die verdediging ook met so min as moontlik hulp van buite vermag.¹²⁵

Immunisasiekommunikasie stimuleer sentrale roete verwerking of sistematiese denke soos beskryf in die Uitbreidingsmoontlikheidsteorie.¹²⁶ Immunisasiekommunikasie is die effektiefste wanneer die ontvanger die aanvanklike 'aanval' nie as 'n 'swak aanval' herken nie.

Wanneer mense immunisasiekommunikasie ontvang het, is hulle geneig om verdere kommunikasie van ander bronne, waarin die gegewens voorkom waarteen hulle "inge-ent" is, te verwerp. McCroskey & Wheelless (1976, bl. 425) wys verder daarop dat sulke gespreksgenote verder geneig is om nie net die bepaalde gegewens waarteen hulle "inge-ent" is te verwerp nie, maar ook nuwe argumente van die bepaalde bron.¹²⁷

Teenhoudingvoorspraak is 'n ooredingsparadigma eerder as 'n intrapersoonlike faktor. Wanneer dit gebruik word met die doel om menings te vorm, dan behels dit 'n situasie waarin *"an individual is induced, by some means, to encode and/or to present*

¹²⁴ *"It is like a group of soldiers who have some time to prepare for the enemy. They may not know exactly what the enemy is going to do, so the soldiers get every weapon and construct every barrier they can. Maybe they won't use everything, but it's there if needed. Threatened receivers perform the same kind of mental preparation"* (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

¹²⁵ *"The receivers must do their own fighting with their own resources and learn not to rely on others"* (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

¹²⁶ *"The weak attack threatens the receivers and forces them to think more carefully, deeply, and effortfully. In essence, inoculation is a kind of judo where the receivers are tricked into thinking about the object. The more they think, the stronger the attitude becomes. And the receivers do all the work. All you do is provide that weak attack that gets the whole thing started"* (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

¹²⁷ *"Apparently, when we have been made suspicious of some of a source's arguments, we tend to become suspicious of her or his other arguments as well"* (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 425).

a persuasive message that demonstrably conflicts with his initial attitudes... Central to this persuasive paradigm is the assumption that the individual will, in a sense, persuade himself, rather than being persuaded by another” (Miller, G.R., & Burgoon, M., 1973).

Die sentrale simboliserende rol word deur hierdie paradigma aan die ontvanger van die oorredende boodskap toegeken. In die lig daarvan tipeer Burgoon en Miller (1973) dit as ‘n aktiewe deelnameparadigma in teenstelling met die meer tradisionele passiewe deelnameparadigma waarin ontvangers die teiken van boodskappe is wat deur meningsvormers gestuur word.

Wanneer gesoek word na redes vir die oorredingseffektiwiteit van teenhoudingsvoorspraak is intrapersoonlike faktore van sentrale belang.

Al die dissonansieteorieë beklemtoon die sentrale rol van regverdiging. As die meningsvormer ander inligting ter regverdiging van die boodskap (wat in stryd met sy/haar oortuigings is) kan identifiseer, dan raak die moontlikheid van selfoorreding (dis gedrag wat ooreenstem met die boodskap wat in stryd met sy/haar oortuiging was) baie min. Sekere omstandighedsfaktore soos aansienlike geldelike vergoeding of ‘n veronderstelde gebrek aan keuse bied aan die oorreder die geleentheid om sy/haar kognitiewe dissonansie te verminder sonder om oorreed te word. *“Magnitude of justification is thus inversely related to self-persuasion following counterattitudinal advocacy. Furthermore, there is consensus that justification is best conceptualized as an intervening variable rooted in the perceptions of counterattitudinal advocates themselves” (Miller, Gerald R., 1987, bl. 460).*

Die hipotetiese verhouding tussen regverdiging en selfoorreding is deur konflikteoretici omgekeer. Volgens navorsers soos Elms & Janis, 1965; Janis 1968; en Janis & Gilmore, 1965, is daar ‘n direkte verhouding tussen dié twee veranderlikes. Die navorsers beweer selfoorreding word aangemoedig of bevorder deur mense ruim te vergoed om leuens te vertel.

Die volgende kernbeginsels van die immunisasiekommunikasieteorie is vir die doel van hierdie ondersoek belangrik:

1. Die uitgangspunt van die teorie is dat (swak) aanvalle op oortuigings en houdings dit versterk. Toegepas op meningsvorming beteken dit dat bestaande houdings, oortuigings of gedrag wat versterk moet word, swak aangeval moet word;
2. Die aanval moet nie so sterk wees dat dit die bestaande houdings, oortuigings of gedrag verswak nie, maar sterk genoeg dat die aanval nie as swak herken word nie maar tog die ontvanger se verdedigingsmeganismes aktiveer;
3. Immunisasiekommunikasie het die volgende stappe:
 - 'n waarskuwing dat 'n aanval gedoen gaan word;
 - 'n swak aanval;
 - aktiewe verdediging van 'n houding, oortuiging of gedrag.
4. Ontvangers van immunisasiekommunikasie is geneig om die bepaalde gegewens waarteen hulle inge-ent is te verwerp sowel as nuwe argumente van die bepaalde bron.

2.6.3.2. Klassieke kondisionering

Helde en heldinne word moontlik so gebore maar liberale, konserwatiefgesindes sokkerentoesiaste en omgewingsbewustes word gemaak. Sielkundiges is dit redelik eens dat babas nie gebore word met politieke voorkeure, rassevooroordele of godsdienstige beskouings nie – al dié sienings word gevorm. Houdings word met verloop van tyd gevorm as gevolg van die impak van 'n verskeidenheid van sosiale prosesse. Dit word aangeleer van ander mense deur 'n proses van sosiale leer. Die proses behels onder meer leer deur assosiasie of dan kondisionering.

“What do you do when you hear a bell ring? A teacher told this story on himself. When most teachers hear a bell one of the first things they do is walk out into the hallway to be a monitor. Right? Just keep a watchful on the students. Well this guy had acquired such a habit that when he was at home and the doorbell rang he'd walk into a nearby hallway and “monitor” his family. For him it was simply such a strong habit that he'd produce the right behavior (going in to the hall to monitor) at the wrong place (his own home)” (Booth-Butterfield, 1999).

Die klassieke kondisioneringsteorie is waarskynlik die oudste model van verandering en elemente daarvan word daagliks in meningsvorming gebruik.

Die model kan aan die hand van die volgende voorbeeld verduidelik word: Wanneer 'n hond 'n bak kos sien, skei dit speeksel af. Dit is 'n onbewuste, ongekontroleerde natuurlike reaksie wat nie aangeleer is nie. Indien die hond daarna telkens 'n klokke hoor lui wanneer dit kos aangebied word, lei dit later daartoe dat die hond speeksel afskei wanneer hy die klokke hoor lui selfs al word geen kos aangebied nie. Die klokke lei dus tot dieselfde respons as die kos. Dit is die kern van die kondisioneringsteorie.

Ongekondisioneerde gedrag is gedrag wat nie aangeleer is nie, dit is spontaan, 'reeds-teenwoordig-voordat-ons-daar-kom'. Gekondisioneerde gedrag is die teenoor-gestelde. Dit is gedrag wat aangeleer is deur assosiasie met ongekondisioneerde gedrag. Dit is die gevolg van 'n verbinding, 'n band wat bewustelik gesmee word tussen die ongekontroleerde gedrag en die gewenste gedrag.

Die Russiese fisioloog Ivan P. Pavlov (1849-1936) het die eerste leerteorie daargestel op grond van eksperimente wat hy met honde gedoen het. Deur 'n hond onder verskillende omstandighede te voer het hy bewyse gevind van 'n verband tussen 'n bepaalde stimulus en die reaksie wat daarop gevolg het. Hy het bevind dat 'n hond elke keer speeksel afskei wanneer dit kos kry. Die eksperiment het tot die ontdekking gelei dat die hond later speeksel afgeskei het in afwagting van kos.

Op grond van sy bevindings in dié eksperiment het Pavlov beweer dat 'n mens in werklikheid 'n refleks-gekondisioneerde of respons-geaktiveerde wese is. Daarvolgens sal 'n mens op 'n bepaalde manier reageer elke keer wanneer 'n bepaalde stimulus aan hom/haar gegee word.¹²⁸ Die kondisioneringsteorie verklaar oorreding en die daaropvolgende verandering in gedrag as 'n reaksie op 'n stimulus (vgl. Marx, M.H. & Hillix, W.A., 1963, ble. 97-98, Markin, R, 1974, ble. 236-239).

Bredenkamp wys daarop dat ons in 'n mate met die kondisioneringsteorie kan saamstem, maar dat 'n mens tog 'n baie meer komplekse wese as 'n masjien is wat op stimuli reageer. *“At best, the conditioned response within a human being accounts for a limited part of human behaviour but cannot control or predict behaviour in its entirety”* (1996, bl. 13).

¹²⁸ *“.....the classical conditioning theory postulates that with the proper negative (or positive) association, behavioural patterns can be learnt or established”* (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 13).

Die klassieke kondisioneringsteorie moet nie met die sogenaamde Versterkingsteorie (Reinforcement Theory) verwar word nie. Die verskil tussen die twee teorieë is dat daar by die klassieke kondisioneringsteorie geen sprake van beloning of straf is nie.¹²⁹

Klassieke kondisionering kan bydra tot die vorming van houdings. Veronderstel 'n jong kind ervaar haar ouers se tekens van afkeur elke keer wanneer hulle mense van byvoorbeeld 'n minderheidsgroep teëkom. Hoewel die kind aanvanklik neutrale gedrag teenoor lede van die minderheidsgroep sal openbaar, sal haar ouers se emosionele tekens van afkeur hom/haar ontstel en sal die kind mettertyd negatiewe reaksies teenoor hulle openbaar. Die kind leer dus die tendens om negatief teenoor 'n bepaalde groep mense te reageer van haar ouers aan wat die kiem word van 'n negatiewe houding teenoor dié mense.¹³⁰

Klassieke kondisionering word dikwels in advertensies gebruik. So is daar byvoorbeeld bieradvertensies waarin jong meisies met bikini's gebruik word. Die jong dames (ongekondisioneerde stimulus) lei tot 'n aangename gevoel van opwekking (ongekondisioneerde respons) by meeste mans. Die bier wat geadverteer word, word met die aangename gevoel geassosieer. Dieselfde beginsel geld vir musiek en kenwysies wat in die advertensiewese gebruik word. Die sterkste toepassing van die klassieke kondisioneringsteorie is moontlik by die manipulering van emosie. Ervaring en navorsing het bevind dat menslike emosie maklik kondisioneer – veral as die emosie intens of as negatief beleef word.

Die kernbeginsel van die klassieke kondisioneringsteorie wat vir die doel van die ondersoek van belang is, is:

1. Gekondisioneerde gedrag word aangeleer deur assosiasie met ongekondisioneerde gedrag sonder enige beloning of straf.

2.6.3.3. Versterkingsteorie (Reinforcement Theory)

Voortspruitend uit die klassieke kondisioneringsteorie is 'n hele aantal leerteorieë ontwikkel. Die teorieë het die volgende beginsel gemeen: "Gevolge beïnvloed gedrag". Die uitgangspunte van die teorieë is:

¹²⁹ "Classical Conditioning is built on creating relationships by association over trials" (Booth-Butterfield, 1999).

¹³⁰ "In sum, classical conditioning can play a role in the development of attitudes and some of these, at least, have a high degree of social importance (cf. Rajecki, 1989)" (Baron, 1991, bl. 139).

- Gevolge wat beloon, stimuleer bepaalde gedrag;
- Gevolge wat straf, verminder bepaalde gedrag;
- Gevolge wat nie straf of beloon nie, wis bepaalde gedrag uit.

Dié beginsels bied 'n bloudruk vir beïnvloeding. Om gedrag meer gereeld, meer intens, meer waarskynlik na vore te laat kom, moet dit beloon word wanneer dit geopenbaar word. Om gedrag minder gereeld, minder intens en minder waarskynlik na vore te laat kom, moet dit gestraf word wanneer dit geopenbaar word. Om gedrag te laat verdwyn, dit uit 'n gedragsrepertoire te verwyder, moet dit geïgnoreer word.

Kinders word sonder enige menings, oortuigings of waardes gebore. Deur 'n proses van sosialisering leer hulle om op hul omgewing te reageer, om aanvaarbaar maar tog in hul eie belang te reageer en om bepaalde idees as waar of onwaar, goed of sleg te beskou (Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J., 1994, bl. 187). "Leer" kan in die lig van bogenoemde stelling verstaan word as die proses van aanleer of verandering van gedrag in reaksie op die teëkom van mense, gebeure en dinge.

McCroskey & Wheelless sê: *"The underlying assumption of reinforcement theory is that organisms seek to attain rewards and to avoid punishments. More simply, we will engage in behaviours for which we are rewarded and tend to discontinue behaviours for which we are not rewarded or receive punishment..... our communication behaviour is significantly affected by our need for rewards. We will seek communicative relationships that are supportive of our beliefs, attitudes, values, and behaviours, while we will tend not to expose ourselves as often to communication which has a low probability of reinforcing us"* (1976, bl. 336).

Leerteorieë is gebaseer op die verhouding tussen 'n stimulus en die reaksie wat daarop volg. Onder "stimulus" kan in dié konteks verstaan word enigiets wat gedurende 'n kommunikasieproses gebeur en deur die ontvanger waargeneem word. Die reaksie is dit wat die ontvanger van die boodskap doen as 'n direkte gevolg van die stimulus. Die verhouding tussen die stimulus en die reaksie kan gemanipuleer word om "leer" te bevorder. So gaan die meeste leerteorieë van die veronderstelling uit dat versterking vir vaslegging noodsaaklik is.

Versterking kan in 'n positiewe of negatiewe vorm geskied. McCroskey & Wheelless wys daarop dat versterking veral gedurende die toets- en aanvaardingstadiums van

die kommunikasieproses belangrik is. *“If we try out a new idea, technique, or product (our new toothpaste) and are rewarded for that (our mouth feels fresher, friends comment on our bright teeth), we are much more likely to continue to utilize that innovation”* (1976, bl. 336).

Adverteerders gebruik dikwels positiewe versterking deur hulle produkte te koppel aan verhoogde seksualiteit, aanvaarbaarheid of ander veronderstelde gewenste toestande om meer daarvan te verkoop. Hulle kan ook negatiewe versterking gebruik byvoorbeeld wanneer ‘n reukweerder aanbeveel word om slegte liggaamsreuke af te weer. Sowel positiewe en negatiewe versterkers het ‘n invloed op ontvangers se gedrag.

Die meeste leerteorieë aanvaar dat die tydsverloop tussen die reaksie en die versterking die spoed van leer beïnvloed en dat versterking wat spesiaal op bepaalde reaksies gerig is meer effektief as algemene versterkings is (Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J., 1994, bl. 189).

Omdat die vermoë en gereedheid om te leer van persoon tot persoon verskil, kan herhaling leer bevorder. ‘n Meningsvormer kan nooit heeltemal seker wees dat almal sy/haar boodskap verstaan het nie. Herhaling help verseker dat so veel moontlik “nuwe” ontvangers verstaan en dit bevestig die boodskap by dié wat dit vantevore reeds verstaan het.

Oorreding is die suksesvolste wanneer dit in ‘n veldtog aangewend word. *“...one-shot attempts at persuasion often do not work, follow-up communication is needed”* (Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J., 1994, bl. 189). Herhaling is veral noodsaaklik wanneer die ontvangers mense van verskillende agtergrond, voorkennis en vaardighede is.

Die leerteorieë dui ook aan dat eenvoudige elemente makliker as komplekse elemente aangeleer word. Daarom is dit een van die uitgangspunte van dié teorieë dat meningsvormende of oorredende boodskappe op ‘n eenvoudige vlak moet begin. Wanneer die ontvanger dit verstaan en instemming daarmee betuig het en daarvoor beloon is, kan hy/sy met meer komplekse elemente gekonfronteer word.

Die belang van terugvoer word ook deur leerteorieë beklemtoon. Positiewe terugvoer dien as 'n vorm van positiewe versterking. Dit beloon die ontvangers en verseker dat hulle volhou om op die gewenste manier te reageer.

Steven Booth-Butterfield (1999) wys daarop dat straf 'n besonder effektiewe beïnvloedingsmetode is. *“Whether it is a monkey, a pigeon, a child, or an adult, punishing consequences can produce extremely rapid, strong, and memorable changes”*. Navorsing het egter bevind dat straf aan 'n aantal vereistes moet voldoen ten einde effektiewe gevolge te hê. Die eerste vereiste is dat dit onmiddellik (nou!) toegepas moet word, dit moet so intens moontlik wees, dit moet onvermydelik wees (daar moet geen kans vir moontlike ontvlugting wees nie) en konsekwent wees (elke keer wanneer bepaalde gedrag geopenbaar word). As straf nie aan al dié vereistes voldoen nie, sal dit waarskynlik nie suksesvol wees nie (<http://www.edu/~sbb/comm221/chapters/rf.htm>).

Die volgende kernbeginsels van die versterkingsteorie is vir die doel van hierdie ondersoek van belang:

1. Gevolge wat beloon, stimuleer gedrag, gevolge wat straf, verminder bepaalde gedrag en gevolge wat nie straf of beloon nie, wis bepaalde gedrag uit;
2. Versterking is veral gedurende die toets- en aanvaardingstadium van die kommunikasieproses belangrik;
3. Herhaling bevorder leer en daarom is oorrading die suksesvolste wanneer dit in 'n veldtog aangewend word;
4. Omdat eenvoudige elemente makliker as komplekse elemente aangeleer word, moet oorredende kommunikasie op eenvoudige vlak begin en opgevolg word met beloning (byvoorbeeld positiewe terugvoer) voordat na meer komplekse elemente aanbeweeg word.

2.6.3.4. Skinneriaanse Behaviorisme

B.F. Skinner het gedurende die 1950's (vgl. Skinner, 1957) die teorie geformuleer dat gedrag en gedragsverandering deur eksterne faktore soos straf of beloning bewerk word. *“.....any explanation of how to change behaviour by way of persuasion is, in Skinnerian terms, only related to the external stimuli that affect behaviour”* (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 13).

Burrhus Frederic Skinner, of Fred soos sy familie hom genoem het, is op 20 Maart 1904 in Susquehanna, Pennsylvania gebore. Sy ouers, Grace en William Skinner, was ingestel op sosiale aanvaarding en het gesorg dat die gesin altyd goed gelyk het in die oë van die gemeenskap.¹³¹ Fred se jonger broer, Edward, was die meer gehoorsame, sosiaal goed aangepaste en aangename van die twee broers. Fred is dikwels gestraf terwyl Edward se misstappe oorgesien is. Fred is nietemin toegelaat om te doen wat hy wou en was kreatief en oorspronklik in sy denke.¹³² Tydens sy tersiëre opleiding was hy ten spyte van sy akademiese briljantheid sosiaal onaanpasbaar.¹³³ In 1931 het hy 'n PhD aan die Universiteit van Harvard behaal voordat hy in 1937 'n navorsings- en onderrigpos aan die Universiteit van Minnesota aanvaar het. Hoewel die hoof van die departement Sielkunde aan die Universiteit van Harvard, Edwin Boring, nie gehou het van die rigting waarin die studie van Skinner gedui het nie,¹³⁴ het hy hom doelbewus daarvan weerhou om 'n struikelblok vir Skinner se navorsing te wees.

Skinner onderskei twee soorte gedrag naamlik respondente en operante gedrag.¹³⁵ In die geval van respondente gedrag is kondisionering afhanklik van die min of meer gelyktydige aanbieding van die gekondisioneerde en ongekondisioneerde stimuli. Die respons wat ontlok word, is direk afhanklik van en die outomatiese gevolg van 'n omgewingstimulus. In die geval van operante gedrag word die verlangde respons op 'n stimulussituasie deur die organisme ontdek, voortgebring en gehandhaaf.

Die operante kondisioneringsproses kan in twee fases verdeel word. Die eerste fase stem ooreen met die probeer-en-trefleer deurdat die korrekte repons deur toevallige sukses ontdek word. In die tweede fase word die toevallig ontdekte respons gehandhaaf. Die uitvoering en handhawing van die korrekte respons is afhanklik van 'n organisme se vermoë om 'n assosiasie te vorm tussen gedrag en die konsekwensies daarvan. Skinner se benadering tot leer is dus dat deur die

¹³¹ "Grace was actively involved with numerous civic organizations, primarily to promote the family image. According to her son, she derived little pleasure from them" (http://www.essortment.com/all/bfskinner_rgjj.htm, 2002).

¹³² "He was resourceful, creating imaginative gizmos as playthings or as solutions to his youthful problems. One such gadget helped him avoid his mother's displeasure, making a sign pop up when he forgot to hang up his pajamas" (http://www.essortment.com/all/bfskinner_rgjj.htm, 2002).

¹³³ "He continued to be socially awkward, often appearing aloof and pretentious to his classmates. He was uncomfortably aware of his inability to fit in with the other students, and later remarked that he had turned his entire freshman class against him with a critical remark" (http://www.essortment.com/all/bfskinner_rgjj.htm, 2002).

¹³⁴ "Skinner's innovations were viewed with both admiration and suspicion by Harvard faculty. Introspective psychology was dominant at Harvard, and behaviorism appeared to belittle studies of the inner workings of the mind" (http://www.essortment.com/all/bfskinner_rgjj.htm, 2002).

¹³⁵ (Jordaan, W. & Jordaan, J, 1994, p. 515).

omgewingsvoorwaardes waaronder leer plaasvind, te manipuleer, beheer uitgeoefen kan word oor die soort en sterkte van die gedrag wat geleer word. In operante kondisioneringsleer word dus gefokus op die manipuleerbaarheid van gedrag.

Skinner het probeer om die verklaring vir gedrag so eenvoudig moontlik te hou deur die gebruik van enige konsepte wat op intern-geestelike sake betrekking het konsekwent te vermy. Hy het net gebruik gemaak van die konsepte operant en versterking. 'n Operant is enige gedragsvorm wat deur die organisme geproduseer word. Dit hoef nie noodwendig 'n respons op 'n spesifieke stimulus te wees nie – dit moet net 'n effek op die omgewing hê. Wanneer die effek van so 'n aard is dat die organisme die operant in 'n soortgelyke situasie herhaal, is die operant versterk.

Die meeste uitsprake van leerteoretici oor menslike gedrag is gegrond op laboratoriumnavorsing met muise as proefdiere. Meyer (1986, bl. 122) wys daarop dat ernstige bedenkinge uitgespreek moet word oor die geldigheid van die toepassing van die bevindings van eksperimente met diere op die gedrag van mense.¹³⁶

Die kernbeginsels van Skinner se behaviorisme waarvan vir die doel van hierdie ondersoek kennis geneem word, is:

1. Die enigste twee soorte gedrag wat onderskei word is respondente en operante gedrag. In respondente gedrag is kondisionering afhanklik van die min of meer gelyktydige aanbieding van gekondisioneerde en ongekondisioneerde stimuli. In operante gedrag word die verlangde respons op 'n stimulus deur die organisme ontdek, voortgebring en gehandhaaf;
2. Deur die omgewingsvoorwaardes waaronder leer plaasvind te manipuleer, kan beheer uitgeoefen word oor die soort en sterkte van die gedrag wat geleer word;
3. Enige konsepte wat op intern-geestelike sake betrekking het, moet konsekwent vermy word. Net die konsepte operant (enige gedragsvorm met effek op die omgewing) en versterking (gedrag wat in 'n soortgelyke situasie herhaal word), word gebruik.

¹³⁶ “Die persoonlikheidsteorieë wat op grond van diere-eksperimente opgebou word, moet as spekulasies beskou word wat nie op veel vaster grond staan as ander, sogenaamde subjektiewe persoonliksteorieë nie. Dit is juis dié dinge wat spesifiek in die lewe van die mens 'n belangrike rol skyn te speel wat in die streng leerteoretiese benadering te kort kom: denke, gevoelens, toekomsbeplanning, en die gerigtheid op waardes” (Meyer, 1986, bl. 123).

2.6.3.5. Die sosiale leerteorie

Die sosiale leerteorie word hoofsaaklik aan Albert Bandura toegeskryf (vgl. Littlejohn, 1983, bl. 147; Markin, 1974, bl. 256; Larson, 1995, bl. 78). In teenstelling met die klassieke kondisioneringsteorie beskou die sosiale leerteorie die mens nie as 'n responsgeaktiveerde wese nie. Volgens die teorie reageer mense op hulle sosiale omgewing as 'n faktor wat gedrag versterk of straf. 'n Mens leer dus deur sy sosiale interaksie met sy omgewing hoe om op te tree. Sekere gedrag lei tot sosiale beloning of erkenning en ander tot sosiale straf. Beloning/erkenning ooreed 'n mens om die gedrag te herhaal en straf om dit nie te herhaal nie.

Sosiaal-aanvaarbare gedrag word van sowel eksterne as interne bronne aangeleer. Eksterne bronne is sosiale reëls, rollespel en rolnabootsing. Voorbeelde van sosiaal-aanvaarbare gedrag wat deur sosiale reëls aangeleer word, is om iemand nie in die rede te val nie en om ouer mense te respekteer. Mense is ook voortdurend besig om vir hulleself voor te stel wat die gevolge van bepaalde handelings sal wees. Dit is 'n voorbeeld van sosiaal-aanvaarbare gedrag wat aangeleer word deur rollespel.

'n Derde bron vir die aanleer van sosiaal-aanvaarbare gedrag is rolnabootsing. Die Nabootsingsteorie het drie eenvoudige stappe. Die gedrag van 'n model word gesien, dit word nageboots en het 'n gevolg of 'n reaksie.¹³⁷ Deur ander mense dop te hou, leer mense wat om te doen, wat om nie te doen nie en wat die verwagte resultaat van bepaalde gedrag sal wees. Die gedrag van mense wat nog nie vantevore met 'n outomatiese bankteller te doen gehad het nie is 'n goeie voorbeeld. Hulle hou gewoonlik eers 'n paar ander kliënte dop. Sien dat hulle 'n bankkaart in 'n outomatiese tellermasjien plaas, 'n paar knoppies druk en dan kontant ontvang. Die gedrag word dan nageboots met die verwagting dat hulle ook kontant sal kan onttrek. Wanneer die nagebootste gedrag vir hulle kontant oplewer, het die nabootsing gedrag beïnvloed. Indien dit nie die gewenste reaksie lewer nie, sal die nagebootste gedrag laat vaar word. Mense leer ook hoe om op te tree deur onder andere hulle ouers, filmsterre, sportpersoonlikhede of helde na te boots.

Interne bronne van gedragsvorming kom uit elke mens self – ons beloon onself wanneer ons dink ons het goed gedoen en ons bestraf onself wanneer ons oordeel dat ons gefaal of onbehoorlik opgetree het. Ons interne standaarde dien dus as

¹³⁷ "The marvel of this theory is that people are influenced simply as a result of observing other people (monkey see, monkey do)" (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

gedragversterkers. Selfversterking gaan hand aan hand met 'n goeie selfbeeld – hoe beter die selfbeeld, hoe meer selfversterking word gebied.

Bredenkamp wys daarop dat hoewel hierdie teorie deur die fokus op die sosiale aspekte van gedrag die oorredeer by die ooredingsproses betrek, dit tog alle ander aspekte wat van die mens 'n unieke wese maak, ignoreer. 'n Verdere tekortkoming van dié teorie is dat ander bronne van gedragsverandering nie verreken word nie omdat net gefokus word op sosiale interaksie as middel tot verandering (1996, bl. 14).

Die volgende kernbeginsel van die sosiale leerteorie is vir die doel van die ondersoek van belang:

1. Mense leer in interaksie met sy omgewing sosiaal-aanvaarbare gedrag van eksterne bronne (sosiale reëls, rollespel, nabootsing) en interne bronne (selfbeloning wanneer ons dink ons het goed gedoen).

2.6.3.6. Boulding se Beeldteorie

Boulding sê die mens is 'n skepsel wat van simbole gebruik maak. *“Behavior depends on the image”* (Boulding, 1956, bl. 6). 'n Beeld is volgens sy definisie *“a value-orientated vision of some part of the world”*. Walter R. Fisher sê *“it is the totality of ‘knowledge’, empirical and non-empirical, that one has of himself, others and things which determines his behavior toward them and related objects”* (1969, bl. 2).

Vir kommunikasie is dit noodsaaklik dat die spreker en die hoorder “beelde” deel - dieselfde beelde hanteer. Verwydering ontstaan wanneer die oorredeer en die persoon wat ooreed moet word se beelde (in die sin van Fisher soos voorheen aangehaal) nie ooreenkom nie.

Boulding sê *“the meaning of a message is the change which it produces in the image”*. Wanneer 'n “beeld” deur 'n boodskap gekonfronteer word, kan die “beeld” onbeïnvloed bly, of dit kan effens verander, totaal verander of die beeld kan met groter stelligheid bevestig word (1956, ble. 7,8 & 10).

Daar kan onderskei word tussen “feitebeelde” en “waardebeelde”. 'n Voorbeeld van 'n feitebeeld is wanneer gesê word dat voorhuwelikse seks algemeen voorkom. 'n

Voorbeeld van 'n "waardebeeld" is wanneer gesê word dat voorhuwelikse seks sonde is.

Kragtens Boulding se verstaan is dit 'n "beeld" wat die aanvaarbare gedrag van 'n gemeenskap of organisasie bepaal.

Oorreding is dan volgens Boulding die kuns om die swak plekke in die beelde van ander persone aan te val en af te takel met goed gestruktureerde simboliese boodskappe (1956, ble. 115, 134).

Die volgende kernbeginsels van Boulding se beeldteorie is vir die doel van hierdie ondersoek van belang:

1. Gedrag word bepaal deur 'n mens se beeld (waarde-georiënteerde visie) van die werklikheid;
2. Oorreding vind plaas waar twee mense beelde deel en die swakplekke in die beeld van die ander met goedgestruktureerde simboliese boodskappe aangeval word ten einde verandering in die beeld te bewerkstellig.

2.6.3.7. Gehoorsaamheidsteorie

Gehoorsaamheid kan beskryf word as die uitvoer van daad in ooreenstemming met wat 'n ander gelas of verlang. 'n Klassieke voorbeeld daarvan is soldate wat opdragte van 'n offisier uitvoer. Die soldate voer die offisier se opdragte uit omdat hy/sy met legitieme gesag bekleed is en nie noodwendig omdat hulle met sy/haar oordeel saamstem of daarvan hou nie. Die rangstruktuur waarborg die offisier se gesag en die soldate wat oor 'n laer rang beskik, voer eenvoudig die opdragte uit.

Stanley Milgram het navorsing oor gehoorsaamheid gedoen wat tot vandag verstom en verontrus.¹³⁸ Hy het in 'n koerant geadverteer dat hy vrywilligers soek vir navorsing oor "leer en geheueprosesse". Gewone mense het gereageer en was gewillig om aan die ondersoek mee te doen. Die eksperiment is in 'n gewone winkelkompleks in New Haven, Connecticut gedoen. Wanneer 'n vrywilliger opgedaag het, is hy deur 'n "navorsers" ontvang en voorgestel aan 'n "tweede vrywilliger" wat reeds teenwoordig was. Ter wille van duidelikheid word die "tweede vrywilliger", wat in werklikheid 'n medewerker was, George genoem. Die navorsers was geklee in 'n wit stofoorjas en het

¹³⁸ Milgram, S. (1974). Obedience to authority. New York: Harper and Row.

'n notabond en potlood in sy hande gehad wanneer hy die eksperiment aan die vrywilliger en George verduidelik het.

Die navorser het dan verduidelik dat dit 'n algemene opvatting is dat straf leer bevorder. Kinders wat in 'n straat hardloop word byvoorbeeld geslaan sodat die kind kan leer dat dit gevaarlik is. Maar, het die navorser voortgegaan, hy en sy kollegas is nie so seker of straf werklik funksioneer soos algemeen aanvaar word nie. Die doel van die eksperiment was dus om te bepaal of straf leer bevorder of kniehalter.

Die werkswyse en apparaat is dan verduidelik. George of die vrywilliger sou ewekansig die rol van onderwyser vertolk en die ander persoon sou die leerder wees. Die onderwyser sou dan 'n lys met woordpare aan die leerder voorhou wat die leerder moes memoriseer. Die memorisering was daarop gerig dat die leerder later wanneer die een woord van die paar gestel word, die verbandhoudende of ander woord van die paar sou kon herroep. Elke keer wanneer die leerder 'n fout maak, sou hy daarvoor gestraf word en die straf sou deur 'n masjien toegedien word.

Die masjien wat dan aan die vrywilliger gewys is, was ongeveer so groot soos die kas van 'n gemiddelde klankversterker en het twintig skakelaars gehad. Onder elke skakelaar was 'n aanduiding van die stroomsterkte en gevaarpotensiaal van die betrokke skakelaar. Bo die skakelaars is 'n aanduidings wat wissel van "Laag" na "Gevaarlik" aangebring.

Elke fout wat die leerder maak, sou met 'n skok uit dié masjien gestraf word en dan sou die skoksterkte na 'n volgende vlak verhoog word. Hoe meer foute die leerder dus maak, hoe sterker sou die skokke word. Om die skoksterkte aan die vrywilliger te demonstreer, is die drade vanaf die skokmasjien aan die hand van die vrywilliger gekoppel en hy/sy is 'n skok op die "gemiddelde" vlak toegedien. Die "gemiddelde" skok het pyn veroorsaak.

George en die vrywilliger het daarna lootjies getrek om te bepaal wie die eerste leerder sou wees. Die lootjies is gemanipuleer sodat die vrywilliger die onderwyser sou wees en George die leerder. George was 'n ouer man met yl hare en 'n effens gesette middellyf.

George is deur die vrywilliger en die navorser in 'n stoel vasgegespe en die drade vanaf die skokmasjien is aan hom gekoppel. Die vrywilliger het langs hom plaasgeneem en begin om die woordpare aan hom te leer. Telkens wanneer George 'n fout gemaak het, het die vrywilliger die navorser gevra of hy George moes skok, waarop die navorser positief geantwoord het.

Met verloop van tyd het die vrywilliger ongemaklik geraak en wou weet tot op watter vlak die skoksterkte verhoog moes word – siende dat die hoogste vlakke met “Gevaarlik” gemerk is. Die navorser het sonder om van sy notabord af op te kyk geantwoord dat hulle dit tot op die hoogste vlak gaan verhoog.

Die vraag wat Milgram wou beantwoord, is hoe ver die vrywilligers sou gaan voordat hulle weier om aan George verdere skokke van 'n hoër sterkte toe te dien.

Milgram het die eksperiment met verskeie variasies in werkswyse herhaal. Die onderwyser is by tye van die leerder geskei. George is dan in 'n aangrensende lokaal geplaas en die onderwyser het oor 'n interkom met hom gekommunikeer. By ander geleenthede was George en die vrywilliger in dieselfde vertrek maar by verskillende lessenaars 'n paar meter van mekaar. By nog ander geleenthede het die vrywilliger langs George gesit en moes hy George se arm op 'n skokplaat vasdruk om te verseker dat George die skok deeglik ontvang.

George se reaksie is ook gemanipuleer. Soms het hy onder meer “intense skokke” begin kla oor borskaspyne, dat hy 'n swak hart het en onder doktersbehandeling was en dat die skokke baie seer gemaak het. Wanneer hy alleen in 'n aangrensende lokaal was het hy soms teen die muur gehamer en die “onderwyser” gesmeek om op te hou.

Die resultate van die ondersoek was inderdaad “skokkend”. Ongeag van die afstand tussen George en die vrywilliger het minstens 20% van die vrywilligers tot die hoogste skoksterkte gemerk “Gevaarlik” gegaan. Wanneer George in 'n aangrensende lokaal was, het meer as 60% van die vrywilligers tot op die hoogste skoksterkte gegaan en al die opdragte van die navorser uitgevoer. Van die meer as honderd vrywilligers het minder as tien geweier om na die aanvanklike verduideliking met die eksperiment voort te gaan. 'n Beduidende groep was dus gehoorsaam aan die opdragte van die

outoriteitsfiguur (navorser), selfs al het die opdrag beteken dat 'n ander persoon ernstige pyn toegedien is.

Soos reeds gemeld, was George 'n medewerker en die skokmasjien het nie werklik skokke toegedien nie, behalwe die een skakelaar waarmee die vrywilligers aanvanklik geskok is. Die hele eksperiment is teen die einde aan al die vrywilligers verduidelik en dan is die ware feite van die gebeure ook aan hulle geopenbaar .

Die vraag waarom dit dan gaan is – waarom gehoorsaam mense opdragte? Milgram kom tot die gevolgtrekking dat daar twee redes is. Die eerste, meer oppervlakkige rede is dat mense nie altyd dink waarmee hulle besig is nie. Soos reeds in die Uitbreidingsmoontlikheidsteorie gesien is, is die meeste mense meestal besig met randroeteverwerking en dink hulle nie wat aan die gang is of waarmee hulle besig is nie. Gehoorsaamheid is vanuit die perspektief gesien die roete van die minste sistematiese denke en die minste weerstand.¹³⁹

Die tweede en dieperliggende rede vir gehoorsaamheid is oorlewing. Mense is nie fisiologies goed toegerus om in die wêreld te oorleef nie. Mense is nie die vinnigste, sterkste, grootste skepsels op aarde nie en kan as individue nie alle aanslae en bedreigings effektief afweer nie. Dit is juis die mens se vermoë om groepe te vorm, vermoëns, talente en middelle saam te voeg, wat hom laat oorleef. Daarom is dit gebiedend noodsaaklik dat mense alles in hulle vermoë doen om groepe te laat oorleef.¹⁴⁰ Gehoorsaamheid is dus 'n ingebore oorlewingsmeganisme van die mens.

Booth-Butterfield wys daarop dat negatiewe gehoorsaamheid nie noodwendig dui op foutiewe optrede van ontvangers nie. *“Deep obedience is a reasoned and rational action. It translates into survival and success at the most basic level. Only when*

¹³⁹ *“Obedience is mentally easy. It is easier to assume that the authority knows what is best and just do what you are told to do. Milgram’s research and the violent human record all stand as evidence for how far this lazy thinking can go”* (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

¹⁴⁰ *“By banding together we can pool our resources and translate our individual abilities into powerful tools and weapons. It becomes imperative, then, that we do what it takes to make groups survive..... One of the ways we make groups function effectively is through obedience to the hierarchy of the group”* (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

unethical or incompetent sources corrupt the proper use of obedience does it become dangerous” (2007 - 2009).

Gehoorsaamheid is ‘n kragtige menslike reaksie wat ontlok kan word selfs as dit tot gevaarlike of pynlike gevolge aanleiding kan gee. Dit sou in die lig van bogenoemde navorsing waarskynlik onmoontlik wees om iemand met argumente of bewyse te oorreed om ‘n ander persoon met ‘n skokapparaat te skok tot op ‘n vlak van gevaarlike skoksterkte. Wanneer daar egter ‘n hiërargie geskep word en aan mense opdragte gegee word, kom menslike gehoorsaamheid in aksie en word dit kragtige motivering.

Die volgende kernbeginsels van die gehoorsaamheidsteorie is vir die doel van die ondersoek belangrik:

1. Gehoorsaamheid is ‘n ingebore oorlewingsmeganisme en vereis die minste sistematiese denke in die beoordeling van die wenslikheid van ‘n vereiste/verlangde handeling.
2. Wanneer ‘n hiërargie geskep word en aan mense opdragte gegee word, kom menslike gehoorsaamheid in aksie en word dit ‘n kragtige motivering.

2.6.4. Gevarieerde Analitiese Navorsing

Die vierde kategorie teorieë wat bespreek word, word saamgevat onder die opskrif “Gevarieerde Analitiese Navorsing” (GAN). Steven Booth-Butterfield gebruik die akroniem “VAR” (Various Analytical Research). Vir ‘n verklaring van die akroniem, sien voetnoot 50.

2.6.4.1. “CLARCCS” aanwysers

Robert Cialdini het ses algemene reëls van beïnvloeding geformuleer wat volgens hom van toepassing is ongeag die beroep, die streek, persoonlikheid of opleiding van ontvangers. Die ses aanwysers funksioneer as kortpaaie in mense se gedagtes wanneer hulle nie doelgerig en sistematies dink nie.

Die akroniem (CLARCCS) is saamgestel uit die eerste letter van die samevattende Engelse woord vir elk van die volgende reëls/stellings: Vergelyking (Comparison), Aangetrokkenheid (Liking), Outoriteit (Authority), Wederkerigheid (Reciprocity), Verbintenis/Konsekwentheid (Commitment/ Consistency) en Raarheid (Scarcity).

Die ses aanwysers behels die volgende:

1. **Vergelyking** (Mense is nabootsers.) Mense gebruik die gedrag van ander mense as riglyn vir hulle eie optrede. Wanneer hulle gedrag verskil van wat die meeste ander mense doen, dan verander hulle hulle gedrag. Wanneer twee of drie mense in 'n groepie in die straat na bo staan en kyk en iemand nader hulle, kyk hy/sy onwillekeurig op om te sien waarna hulle kyk. Nog 'n voorbeeld daarvan is die klankbaan waarop 'n gelag by komedieprogramme op die televisie gevoeg word. Dit word gedoen om lag aan te moedig en dit werk.¹⁴¹ As twee gehore na dieselfde komedie kyk, die een met 'n lagklankbaan en die ander daarsonder, lag die gehoor met die klankbaan meer as dié daarsonder.
2. **Aangetrokkenheid** (As jy van die boodskapper hou, voldoen aan sy/haar versoek). Die basis van die verkoopstegniek van baie verkoopsmense is die feit dat hulle sorg dat mense van hulle hou. Fisies aantreklike mense is dikwels invloedryk in gemeenskappe want mense hou van aantreklike mense.
3. **Outoriteit** (As die boodskapper 'n gesagsfiguur is, kan hy/sy geglo word!) In die VSA het 'n akteur die rol van 'n baie bekwame, wyse en vriendelike huisdokter vertolk. Later het hy, steeds as "huisdokter", aspirien baie suksesvol bemark. Daar was genoeg mense wat geglo het dié dokter kan geglo word en wat op sy aanbeveling die bepaalde aspirien gekoop het.
4. **Wederkerigheid** (Wanneer iemand vir jou iets gee, behoort jy iets terug te gee.) Wanneer iemand in die straat vir 'n ander glimlag, sal die ander persoon waarskynlik terug glimlag sonder om iets snaaks daarin te lees. Dieselfde beginsel geld wanneer instansies wat iets bemark, byvoorbeeld 'n tydskrif, saam met 'n geskenk stuur met die versoek dat op die tydskrif ingeteken word. Die reël is eenvoudig. Die bron gee eers iets en wanneer dit aanvaar is, is die ontvanger verplig om iets terug te gee.
5. **Verbintenis/Konsekwentheid** (Wanneer jy 'n standpunt ingeneem het, moet jy daarby bly). Verkoopspersone maak dikwels van dié tegniek gebruik om 'n potensiële klant te laat saamstem met algemene beginsels en hom/haar daarna op grond van die algemene beginsels te dwing om 'n bepaalde produk te koop. Die uitgangspunt is dus: As jy standpunt ingeneem het, moet jou optrede in ooreenstemming daarmee wees.
6. **Raarheid** (Goed wat skaars is, is goed) 'n Beperking op die hoeveelheid artikels wat vir verkope beskikbaar is of die tyd waarin dit te koop aangebied word, is twee maniere waarop handelaars mense manipuleer of beïnvloed om van hulle produkte

¹⁴¹ Booth-Butterfield, 1999.

te koop. Die beginsel waarop dit geskoei is, is dat goedere wat skaars is in die samelewing besondere waarde het.

Al bogenoemde aanwysers werk omdat dit deur lui denkers as 'n kortpad gebruik word ten einde hulle denke of optrede met die minste moeite te rig. Wanneer 'n persoon egter sy/haar denkmetode van heuristiese na sistematiese denke verander, word die aanwysers waardeloos. *“.....if you want to apply any of the Cues in your own situation, you must learn to use them with heuristic thinkers. To the extent that people are systematically thinking in the situation, these Cues will not work and indeed can make the user look rather foolish”* (Booth-Butterfield, 1999).

Die volgende kernbeginsels van die “CLARCCS”-aanwysers is vir die ondersoek van belang:

1. “CLARCCS”-aanwysers is kortpaaie/gedagtespronge wat in heuristiese denke gebruik word om denke of optrede te rig. Dit funksioneer nie tydens sistematiese denke nie.

2.6.4.2. Reeksversoeke

Reeksversoeke is 'n baie effektiewe strategie in die oorreding van mense. Dit het nie noodwendig in alle situasies positiewe gevolge nie, maar is 'n eenvoudige en effektiewe meningsvormende tegniek. Die tegniek het twee stappe. Aanvanklik word 'n redelik onbillike versoek tot 'n ontvanger gerig. Dié versoek is egter nie dit wat die oorreder wil bereik nie, maar dit hou daarmee verband. Dit word net gebruik om die ontvanger in die regte stemming te kry om die tweede, eintlike versoek, aan hom/haar te stel. Indien die ontvanger egter positief op die eerste versoek reageer, is dit ook tot voordeel van die meningsvormer. 'n Voorbeeld van die metode is byvoorbeeld as 'n vrywilliger van die Bloedoortappingsdiens 'n persoon nader met die versoek dat hy/sy hom/haar vir tien uur elke week as vrywilliger beskikbaar moet stel vir diens in die Bloedoortappingsdiens. Wanneer die ontvanger antwoord dat hy/sy nie daarvoor kans sien nie, word die eerste versoek opgevolg met die baie meer billike versoek dat die ontvanger by 'n nabygeleë lokaal bloed moet skenk. Die ontvanger sal waarskynlik op die tweede, meer billike versoek positief reageer.

Daar is twee verskillende maniere om die tegniek toe te pas. Die eerste metode word die “deur-in-die-gesig-metode” (DIDG) genoem en die tweede die “voet-in-die-deur-

metode” (VIDD). In albei gevalle is die tweede versoek die versoek waarom dit eintlik gaan. Die voorbeeld hierbo (Bloedoortappingsdiens) is ‘n beskrywing van die “deur-in-die-gesig-metode”. Die “voet-in-die-deur-metode” stel die eerste versoek egter in die teenoorgestelde rigting. Waar die DIDG-metode ‘n onbillike versoek stel, stel die VIDD-metode ‘n baie eenvoudige versoek – iets wat feitlik niemand sal weier nie. Wanneer die ontvanger instem op die eerste versoek, word die tweede – eintlike – versoek gestel.

Die saak van die Bloedoortappingsdiens sal byvoorbeeld as volg hanteer word. Die ontvanger sal versoek word om ‘n petisie te onderteken waarin die publiek die dienste van die plaaslike Bloedoortappingsdiens ondersteun. Wanneer die ontvanger positief reageer en die petisie onderteken het, word hy/sy versoek om in die lokaal langsaan te gaan bloed skenk.

Hoewel navorsing bevind het dat die reeksvraagmetode gemiddeld 10 persent meer positiewe reaksie tot gevolg kan hê as wanneer ‘n versoek regstreeks gerig word, het dit tog sekere beperkings. Die DIDG-metode is byvoorbeeld meer effektief waneer die versoek tot voordeel van die gemeenskap is eerder as tot persoonlike voordeel van die persoon wat dit rig. ‘n Tweede voorwaarde is dat daar nie ‘n tydsverloop moet wees tussen die rig van die eerste en tweede versoeke nie. As die meningsvormer ‘n week, ‘n dag of selfs net ‘n paar minute tussen die versoeke laat verloop, is dit nie effektief nie.

Soos die DIDG-metode is ook die VIDD-metode nie effektief wanneer versoeke tot persoonlike voordeel van die meningsvormer is nie. Die VIDD-metode het ‘n tweede beperking naamlik dat geen beloning aan die voldoening van die versoek gekoppel moet word nie.¹⁴² Die rede daarvoor is voor die hand liggend. Waar vergoeding vir die voldoening aan ‘n versoek aangebied word, is daar nie sprake van ‘n openbare weldaad nie. Ontvangers wat op die versoek reageer, doen dit ter wille van die aangebiede vergoeding. Navorsing het volgens Booth-Butterfield bevind dat as ‘n versoek in verband met ‘n openbare weldaad staan en daar word geen vergoeding aan gekoppel nie, kan tot gemiddeld 20% beter reaksie op die VIDD-metode ontvang word.

¹⁴² “.....when people are promised rewards (money, gifts, or anything that is valuable to them), they will not be influenced” (Booth-Butterfield, 1999).

Die volgende beginsels van reeksversoeke is vir die doel van die ondersoek van belang:

1. In reeksversoeke word die eintlike versoek voorafgegaan deur 'n verbandhoudende moeiliker/onbillike (DIDG) of eenvoudiger (VIDD) versoek;
2. Reeksversoeke moet tot voordeel van die gemeenskap wees (geen beloning of persoonlike belang) en daar mag geen tydsverloop tussen die rig van die eerste en tweede versoek wees nie.

2.6.4.3. Faktore wat meningsvorming beïnvloed

2.6.4.3.1. Interpersoonlike faktore

- **Die invloed van persepsie op kommunikasie**

Wanneer mense kommunikeer het hulle siening van mekaar 'n wesentlike invloed op hulle kommunikasie. Die boodskapper (spreker op 'n bepaalde tydstip) het 'n bepaalde persepsie van die ontvanger (luisteraar) en dié persepsie het 'n invloed op dit wat die boodskapper sê sowel as op die manier waarop hy/sy dit sê. Net so het die ontvanger (luisteraar) 'n bepaalde persepsie van die boodskapper (spreker) wat 'n invloed op sy/haar ontvangs van die boodskap het.

McCroskey & Wheelless identifiseer vier areas waarin mense se houdings ten opsigte van kommunikeerders 'n bepalende invloed het naamlik blootstelling, persepsie, leer en invloed (1976, bl. 99).

- **Blootstelling**

Een van die belangrikste invloede van 'n persoon se houding teenoor 'n boodskapper is die keuse om hom/haarself vir kommunikasie met die ander persoon oop te stel. Wanneer iemand 'n positiewe houding teenoor 'n ander het, is daar 'n beter kans dat die persoon hom/haar vir kommunikasie met die ander – as spreker en luisteraar - sal blootstel. Mense is daarom geneig om te luister na nuuskomentators van wie hulle hou.

- **Persepsie**

Mense se houding teenoor sprekers het 'n invloed op hulle persepsie van die boodskap van 'n spreker en hulle verwagting ten opsigte van die manier waarop hulle

die boodskap sal ontvang. Om dié rede glo mense moeilik die boodskap van iemand wat deur hulle as ongeloofwaardig of oneerlik beskou word.

- **Leer**

Mense se houding teenoor ander het 'n beslissende invloed op die manier waarop van hulle geleer word. Dit wil voorkom asof daar 'n verband tussen leer en aandag is. Mense gee meer aandag aan persone teenoor wie hulle 'n positiewe houding het en neem meer in van dit wat dié mense vir hulle sê. Die proses werk dieselfde in die omgekeerde sin - hoe minder mense van 'n persoon hou, hoe minder leer hulle van hom/haar.

- **Invloed**

'n Mens se persepsie van 'n ander persoon het 'n groot invloed op die waarskynlikheid dat die persoon jou sal kan beïnvloed om van jou waardes, houdings of gedrag te verander.

Miller (1987, ble. 462 - 463) wys daarop dat die studie van oorreding of meningsvorming onlangs eers begin aandag gee het aan interpersoonlike faktore wat 'n rol in die oorredingsproses speel. Hy skryf dit eerstens toe aan die feit dat die sosiale omstandighede wat aanvanklik belangstelling in die bestudering van oorreding aangewakker het, grootliks op kwessies wat met massagehore verband hou ingestel was en tweedens aan die feit dat dié faktore vanuit 'n prosedure-oogpunt moeilik bestudeerbaar is.

Die volgende kernbeginsel van die invloed van interpersoonlike faktore op kommunikasie is vir die doel van die ondersoek van belang:

1. Gespreksgenote se siening van mekaar (blootstelling, persepsie, leer, invloed) het 'n wesentlike invloed op hulle kommunikasie met mekaar.

2.6.4.3.2. Meewerkende oorredingsfaktore.

- **Geloofwaardigheid**

Dit is bekend dat bepaalde eienskappe of kenmerke van bronne 'n merkbare invloed op die effektiwiteit van oorredende boodskappe het. Aristoteles klassifiseer drie sulke eienskappe onder die onderwerp "ethos" (etiese bewys). Met "ethos" word verwys na die goeie moreel of geloofwaardigheid van die meningsvormer. Hovland en Weiss

(1951) het bevind dat sprekers wat as bevoeg of bekwaam beskou is, en wat geloofwaardig was, meer suksesvolle oorreders was, as sprekers wat minder bekwaam en geloofwaardig was. Kelman (1961) het die saak effe anders aangepak en het drie bronne van beïnvloeding vir “beïnvloedingsagente” geïdentifiseer naamlik middellebeheer (verwys na die meningsvormer se vermoë om straf of beloning uit te deel), aantreklikheid (die mate waarin ontvangers die bron beskou as iemand met wie hulle wil assosieer) en geloofwaardigheid (die bekwaamheid en betroubaarheid). Kelman onderskei skerp tussen die eerste twee bronne van beïnvloeding en die derde bron. Houdingsverandering as gevolg van middelebeheer en aantreklikheid is minder standhoudend en moet voortdurend deur bewaking (in die geval van middelebeheer) en sigbaarheid (in die geval van aantreklikheid) ondersteun word. Oorreding as gevolg van geloofwaardigheid is meer standhoudend en sal effektief bly selfs al is die oorspronklike oorreder nie in die omgewing wanneer die betrokke saak of standpunt ter sprake kom nie.

In verdere studies in die middel sestigerjare is pogings aangewend om die dimensies van geloofwaardigheid empiries te isoleer (Vgl. Berlo, Lemert, & Mertz, 1969; McCroskey, 1966). In die meeste van die studies is bekwaamheid en betroubaarheid as die belangrikste faktore geïdentifiseer. Afgesien van dié twee wat by herhaling voorkom, is dinamiek (‘n energieke of selfgeldende houding of karakter) en sosialisering (vriendelikheid) in spesifieke studies geïdentifiseer. Die navorsing dui daarop dat daar minstens vyf dimensies van geloofwaardigheid is – vyf maniere waarop kommunikeerders ander kommunikeerders se geloofwaardigheid beoordeel. Dié dimensies is *bevoegdheid of bekwaamheid, karakter, sosiaal-aanvaarbaarheid, geaardheid* (composure) en *ekstroversie* (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 102).

Bekwaamheid verwys na die mate waarin ‘n persoon as ‘n kundige op sy terrein of die onderwerp onder bespreking beskou word. Wanneer iemand gesien word as onkundig oor ‘n bepaalde onderwerp, word min waarde aan sy mening geheg en het hy/sy weinig invloed op gespreksgenote. Persepsie van bekwaamheid wissel op ‘n kontinuum van totaal onbevoeg tot uiters bekwaam maar daar moet in ag geneem word dat die persepsie op ‘n ontvanger se persepsie van sy/haar eie bekwaamheid of bevoegdheid op die terrein of onderwerp van bespreking berus. Mense is geneig om die menings van ander, wat as beter ingelig of meer bekwaam op ‘n bepaalde terrein

beskou word, te aanvaar en hulle raad te volg. Die teenoorgestelde is ook waar, naamlik wanneer 'n persoon hom/haar as minder bekwaam as 'n gespreksgenoot beskou, is die kans swak dat die persoon die gespreksgenoot sal probeer beïnvloed of oorreed.

Karakter word beoordeel in terme van wesentlike goedheid, betroubaarheid en ordentlikheid. Selfs wanneer 'n persoon as 'n kundige op 'n bepaalde gebied of oor 'n onderwerp erken word, maar beskou word as iemand wat nie vertrou kan word om die waarheid oor wat hy/sy weet te vertel nie, sal die persoon as ongeloofwaardig gesien word. In teenstelling met bekwaamheid, word die beoordeling van karakter nie gedoen in vergelyking met 'n persoon se siening van sy eie karakter nie. “.....we tend to evaluate the character of another communicator on an absolute scale” (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 103).

Sosiale aanvaarbaarheid verwys na die mate waarin 'n ander persoon as vriendelik, aangenaam en aantreklik ervaar word. Mense streef na individuele kontak met ander mense wat as sosiaal-aanvaarbaar beskou word en vermy mense wat as sosiaal-onaanvaarbaar beskou word. Wanneer die doel van kommunikasie op affiniteit gerig is, is dié dimensie veral van belang. “We tend to avoid making friends with unfriendly people” (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 104).

Met **geaardheid** word verwys na die mate van emosionele beheer wat 'n kommunikeerder openbaar - of hy/sy ontspanne, selfversekerd en in beheer van hom/haarself is of gespanne, senuagtig en knorrig. Mense met 'n 'volwasse' geaardheid word as meer geloofwaardig beskou, hoewel iemand wat te selfversekerd, ontspanne en in beheer van hom/haarself voorkom, gewantrou kan word. So 'n persoon kan as koud en onvriendelik gesien word.

Ekstroversie verwys na die mate waarin 'n persoon as spraaksaam, selfgeldend en na buite gerig beskou word. Die twee uiterstes op 'n beoordelingskaal, naamlik 'n baie introverte, skaam persoon en 'n totaal ekstroverte persoon word gesien as minder geloofwaardig.¹⁴³

¹⁴³ “The most credible communicator is probably the one who is somewhere near the middle of the extroversion continuum; probably a little more extroverted than introverted, but not to much so” (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 105).

Mertz (1966) en Miller (1972) wys daarop dat baie navorsing oor geloofwaardigheid te veel op 'n eensydige benadering steun waarin geloofwaardigheid as die resultaat van die evaluering van 'n meningsvormende spreker deur 'n lid van 'n gehoor beskou word. Miller (1987, ble. 465 - 466) haal uit Mertz se ongepubliseerde doktorske skripsie met die onderwerp *“Acceptance of persuasive influence as related to three dimensions of source evaluation”* (ingelewer by die Departement Kommunikasie van die Michigan Universiteit) (1966, ble. 12 - 13) aan waarin hy 'n tweeledige benadering voorstel: *“In contrast to the singular focus of manadic approaches to the variable, one can conceptualize credibility by stressing the source-receiver relationship which is implied by credibility judgments. This conceptualization asserts a source’s influence potential to be a joint function of (1) receiver evaluations of the message source, and (2) receiver self-evaluations. Under this approach, a source’s acceptability as a source of information and opinion in a given message situation is determined by a series of self-source comparisons on specific judgmental dimensions [e.g., one’s own perceived level of knowledge about the particular issue (self-competence) versus the communicator’s perceived level of knowledge about the particular issue (source-competence)]. To the extent that the receiver rates the source as higher than self on these dimensions – whatever his absolute rating – he will tend to accept the proffered influence. On the other hand, when the receiver judges the message source lower than self on these dimensions, he will reject the source’s influence attempts. Thus, a source’s credibility and subsequent influence potential are seen to depend, not on his absolute rating, but on his evaluative standing relative to receiver self-evaluation”*.

Miller & Burgoon (1978, bl. 34) wys daarop dat geloofwaardigheid in baie ondersoeke as 'n middel tot 'n doel beskou is en nie as 'n doel in sigself nie. Dit is die gevolg van die feit dat oorreding veral bestudeer is in die konteks van groot gehore waarin dit aangewend is om 'n produk te bemark of om steun vir 'n politieke kandidaat of beleid te werf. Die mate waarin die sukses of mislukking in die doelwitte aan die geloofwaardigheid (of gebrek daaraan) van die meningsvormer toegeskryf kon word, was die hoofsaak van die meeste ondersoeke. Die beperktheid van die ondersoeke word duidelik wanneer in ag geneem word dat veral politieke meningsvorming daarop ingestel is om gunstige beelde van politieke kandidate te “verkoop” eerder as 'n bepaalde beleid. In interpersoonlike verhoudings is die gebruik van geloofwaardigheid as 'n middel tot oorreding selfs meer opvallend. Geloofwaardige oorreders word in interpersoonlike verhoudings meer ruimte tot verskil gebied, het 'n wyer, meer

aantreklike reeks keuses vir die aanknoop van verhoudings en kry in die algemeen meer hulle sin. *“Nevertheless, in most interpersonal relationships, “people devote the preponderance of their persuasive energies to selling themselves, and to a lesser extent, other persons” (Miller & Burgoon, 1978, p 33) for no other apparent end than being liked and accepted” (Miller, Gerald R., 1987, bl. 467).*

Bogenoemde gegewens maak die belang van ondersoek na die faktore en prosesse betrokke by die vorming van geloofwaardigheid duidelik. Die werk van byvoorbeeld Baker, 1965; Giles & Powesland, 1975; Giles & Street, 1985; Norton, 1983; Berger, Gardner, Clatterbuck, & Schulman, 1976 is in dié verband van belang. Vir die doel van hierdie studie word egter met die uitwys van die belang van geloofwaardigheid vir die proses van oorreding volstaan.

Meningsvormende sprekers in massa- of openbare byeenkomste word dikwels grootliks of uitsluitlik gemotiveer deur die begeerte om hulle ooredingsdoelwitte te bereik. Die partye in interpersoonlike ooredingsaksies deel gewoonlik ‘n belang in die implikasies van hulle kommunikasie (boodskappe) vir hulle verhouding. Die gebruik van leuens of misleiding om ‘n bepaalde optrede te verseker, bied ‘n goeie voorbeeld ter illustrasie. In ‘n onpersoonlike gehooropset is die gevaar vir die spreker verbonde daaraan om uitgevang te word dat hy/sy ‘n leuen vertel het, beperk tot die moontlike negatiewe uitwerking daarvan op hulle onmiddellike doelwitte byvoorbeeld “As die koper agterkom ek mislei hom/haar oor die afstand wat die kar reeds afgelê het, gaan hy/sy dit nie koop nie”. In ‘n interpersoonlike opset sal ‘n leuen of misleiding nie net die onmiddellike doel van die misleiding dwarsboom nie, dit sal ook ‘n negatiewe gevolg op die verhouding hê (Miller et al., 1986:508). Daarom sê Miller (1987, bl. 468) *“When contrasted with impersonal, large audience settings, interpersonal settings are characterized first, by a greater concern for development and maintenance of credibility for its own sake; second, by a more pronounced interest in the influence of persuasive message choices on subsequent perceptions of credibility”*.

- **Instemmingswerwende Boodskapstrategieë**

Twee sosioloë, Marwell en Schmitt (1967) het ‘n lys met sestien instemmingswerwende boodskapstrategieë saamgestel. Sien Figuur 1 hieronder. Vyftien van die strategieë kan verstaan word as spesifieke simboliese oorreding en een, “om van iemand of iets te hou” (liking), bestaan uit ‘n verskeidenheid van verbale

en nie-verbale handeling of gedrag wat probeer om 'n persoon se affektiewe bewussyn voor te berei op 'n oorreringsboodskap.

Figuur 1

Marwell & Schmitt's Typology

- (1) Promise - If you comply, I will reward you.
- (2) Threat - If you do not comply, I will punish you.
- (3) Positive Expertise - If you comply, you will be rewarded because of "the nature of things".
- (4) Negative Expertise - If you do not comply, you will be punished because of "the nature of things".
- (5) Pre-giving - Actor rewards target before requesting compliance.
- (6) Aversive Stimulation - Actor continuously punishes target making cessation contingent on compliance.
- (7) Debt - You owe me compliance because of past favours.
- (8) Liking - Actor is friendly and helpful to get target in "good frame of mind" so that he or she will comply with the request.
- (9) Moral Appeal - A moral person would comply.
- (10) Positive Self-Feeling - You will feel better about yourself if you comply.
- (11) Negative Self-Feeling - You will feel worse about yourself if you do not comply.
- (12) Positive Altercasting - A person with "good" qualities would comply.
- (13) Negative Altercasting - Only a person with "bad" qualities would not comply.
- (14) Altruism - I need your compliance very badly, so do it for me.
- (15) Positive Esteem - People you value will think better of you if you comply.
- (16) Negative Esteem - People you value will think worse of you if you do not comply.

Bron: Uit Miller & Parks (1982, ble. 146 - 147).

Volgens Miller, Boster, Roloff, & Seibold (1987) is die oorreringskrag van die verskillende strategieë afhanklik van 'n aantal motiverende oorwegings: *"Certain strategies seek to heighten the salience of particular persuadee self-attitudes – e.g. the moral appeal strategy relies on the assumption that people wish to perceive themselves as honest and upright, while the altruism strategy assumes people like to be seen as cooperative, helpful, and concerned with the welfare of others. Other strategies depend primarily on conjuring a positive image of the compliance-seeker – e.g., the persuasive force of liking depends on painting a pleasant, friendly picture of*

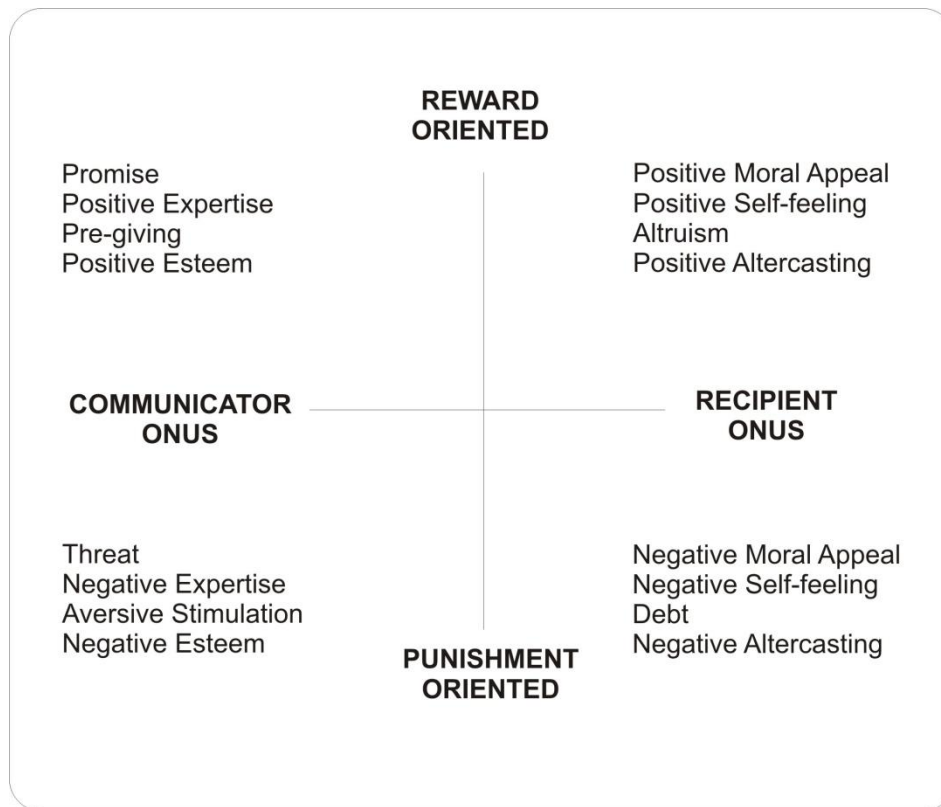
the compliance-seeker, while the success of the expertise strategies hinges on the perception that the compliance-seeker is knowledgeable about the “way things are”. Still another group of strategies aims at triggering an appropriate dispositional state in the persuadee – e.g., both threat and promise function this way, with the former seeking to stimulate fear or anxiety and the latter anticipation or appetite. Finally, some of the strategies combine more than one of these intervening outcomes – pre-giving both contributes to a positive image of the compliance-seeker as a generous person and sets the stage for subsequent appeals to persuadee self-attitudes regarding fairness and reciprocity. In the last analysis, of course, the persuasive proof of the pudding is in the behaviour, for regardless of the precise mediating mechanism, the compliance-seeker is hopeful the specific strategy or strategies employed will induce the message target to behave as desired”.

Miller, Boster, Roloff en Seibold het in 1977 ‘n kommunikasiestudie onderneem waarin die 16 instemmingswerwende strategieë van Marwell en Schmitt ondersoek is. Die studie het tot ‘n hele aantal verdere studies gelei wat volgens Miller ongelukkig nie tot groter duidelikheid bygedra het nie.¹⁴⁴

Marwell en Schmitt se lys was baie uitgebreid en bogenoemde ondersoeke het die behoefte aan ‘n meer kompakte lys uitgewys. Miller en Parks (1982) het voorgestel dat Marwell en Schmitt se lys strategieë in vier kategorieë opgedeel word wat gebaseer is op die dimensies van beloninggebaseerde- teenoor strafgebaseerde-strategieë en kommunikeerderonus- teenoor ontvangeronusstrategieë.

Ingevolge dié teorie is daar dus vier algemene instemmingswerwende boodskapstrategieë waarvan meningsvormers gebruik kan maak naamlik: beloning georiënteerde boodskapperonusstrategieë, beloninggeoriënteerde ontvangeronusstrategieë, strafgeoriënteerde boodskapperonusstrategieë, en strafgeoriënteerde ontvangeronusstrategieë. Dit kan diagrammaties as volg verduidelik word:

¹⁴⁴ “Unfortunately, these studies have produced a wide variety of factor solutions, as well as interpretations of these solutions, thus presenting a confused picture of interested researchers” (Miller, 1987, bls. 469+471).



Uit: Miller & Parks (1982)

Die teorie kom op die volgende neer: 'n Meningsvormer kan kies om die positiewe gevolge van instemming met 'n ooredingsboodskap te beklemtoon (beloningge-oriënteerd), of die negatiewe gevolge as gevolg van weiering van instemming met die ooredingsboodskap (strafge-oriënteerd). Wanneer die meningsvormer tussen die twee moontlikhede gekies het, kan hy/sy die beloning of straf direk manipuleer (kommunikeerder-onus) of hy/sy kan probeer om positiewe of negatiewe selfversterkings by die ontvangers te stimuleer (ontvanger-onus) (Miller, Gerald R., 1987, bl. 472).

- **Groepslidmaatskap en verwysingsgroepe**

Die mate waarin 'n individu hom/haar met 'n groep of groepe in sy/haar omgewing identifiseer, kan 'n groot invloed op sy/haar oortuigings, houdings en gedrag hê. Mense beskou die gedrag van groepe waarvan hulle lid is of waarmee hulle identifiseer (selfs al is hulle nie lid daarvan nie) as modelle van aanvaarbare gedrag.¹⁴⁵

¹⁴⁵ "The 'everyone else is doing it' argument that is so often employed among adolescents is a good example of the conscious use of this source of influence by a person desiring to modify someone else's behaviour" (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 353).

- **Gegewens (data) of bewyse**

Een van die mees voor die handliggende en belangrikste beïnvloedingsfaktore is feite, of dit wat mense as feite aanvaar. Daar kan tussen minstens drie verskillende soorte data onderskei word. Die eerste is data wat reeds as geloofwaardig aanvaar word. Mense word net deur dié tipe data beïnvloed as dit nuut of op 'n ander manier aangewend word. 'n Nuwe verhouding moet by voorbeeld tussen die feite en mense se aanvaarde oortuigings, houdings of gedrag aangetoon word. Die tweede tipe data word aanvaar omdat 'n boodskapper beweer dat dit geloofwaardig is. Dié tipe data is afhanklik van mense se persepsie van die boodskapper – in besonder sy/haar geloofwaardigheid. Na die derde tipe data word verwys as 'bewyse'. Bewyse is feite of menings wat deur 'n bron buite die bepaalde kommunikasieproses bevestig of onderskryf word. In gevalle waar die boodskapper se geloofwaardigheid swak is, is bewyse van groot belang.

Die kernbeginsels van meewerkende oorredingsfaktore van belang vir hierdie ondersoek is:

1. Die geloofwaardigheid van 'n bron het 'n merkbare invloed op die effektiwiteit van oorredende boodskappe. Geloofwaardigheid word beoordeel aan die hand van persepsies oor die bekwaamheid, karakter, sosiale aanvaarbaarheid, geaardheid en mate van ekstroersie van die bron;
2. Instemmingswerwende boodskapstrategieë is daarop gerig om deur simboliese oorreding, verbale en nie-verbale gedrag 'n ontvanger se affektiewe bewussyn op 'n oorredingsboodskap voor te berei;
3. Mense beskou die groepe waarmee hulle identifiseer of waarvan hulle lid is as modelle van aanvaarbare gesag.
4. Feite (data) en bewyse (bevestiging deur bronne buite die kommunikasieproses) is van die belangrikste beïnvloedingsfaktore in meningsvormende kommunikasie.

2.6.4.3.3. Individuele meewerkende faktore

- **Selfbeeld**

Met selfbeeld word verwys na 'n persoon se waardering van of houding jeens hom/haarself. Mense met 'n goeie selfbeeld beskou hulleself as bekwaam, rustig en tot 'n groot mate in beheer van hulle lewens. Sulke mense is baie minder beïnvloedbaar as mense met 'n swak selfbeeld omdat hulle hulleself beskou as op

dieselfde vlak of verhewe bo die meerderheid mense met wie hulle in aanraking kom en wat dus kan probeer om hulle te beïnvloed.

- **Machiavellisme**¹⁴⁶

Individue met sterk Machiavelliaanse eienskappe hou daarvan om hulle invloed te laat geld en om ander mense te beïnvloed. Hulle is gewoonlik ook baie goed daarmee. Daarteenoor is mense op die ander punt van die skaal min of glad nie daarin geïnteresseerd om ander te beïnvloed nie en misluk hulle gewoonlik wanneer hulle dit wel probeer doen. Mense met sterk Machiavelliaanse eienskappe word ook nie maklik beïnvloed nie. Ten spyte van bogenoemde kennis dra dit nie noodwendig daartoe by dat 'n individu oor beter oortuigings- of beïnvloedingsmag beskik nie. Die rede daarvoor is dat dit baie moeilik is om die Machiavelliaanse vlak van 'n gespreksgeenoot te peil tensy dit ongewoon ekstrem is. Mense met sterk Machiavelliaanse eienskappe beheer hulle omgewing maar domineer ander mense nie so blatant dat dit maklik opgemerk word nie.

- **Dogmatisme of fundamentalisme**

Elke mens het 'n bepaalde vlak van dogmatisme as deel van sy/haar persoonlikheid wat 'n bepalende rol in sy/haar beïnvloedbaarheid speel. Mense met 'n hoë vlak van dogmatisme hou streng by hulle oortuigings, houdings en gedrag, terwyl mense met 'n lae vlak van dogmatisme minder rigied en meer oop is. McCroskey & Wheeless (1976, bl. 357) wys egter daarop dat nie sonder meer beteken dat mense met 'n laer vlak van dogmatisme makliker beïnvloedbaar is nie. Dit is eerder waar dat mense met 'n laer vlak van dogmatisme makliker beïnvloed of oortuig word deur rasonale argumente wat deur bewyse ondersteun word, terwyl individue met hoër vlakke van dogmatisme daartoe neig om rasonale argumente te ignoreer. Laasgenoemde individue is baie makliker beïnvloedbaar wanneer die oordedingsboodskap van 'n persoon met outoriteit of mag kom. *“High dogmatics tend to accept the ideas and behaviors of people in authority. Low dogmatics tend to view such people with considerable suspicion and*

¹⁴⁶ Niccolo Machiavelli was 'n Florentynse filosoof wat van 1469 – 1527 geleef het. Sy vader was 'n prokureur. Niccolo het van 1498 – 1512 'n hoë pos in die stadsbestuur van Florence beklee en het die stad op verskeie missies na ander heersers verteenwoordig. Ná die bewindsoorname van die Medici's het hy sy werk verloor en is hy 'n kort gevangenisstraf opgelê. By sy vrylating het hy tot en met sy dood op 20 Junie 1527 in die platteland gewoon. Machiavelli se bekendste geskrif, *Il Principe*, het hy aan 'Lorenzo die Manjefieke' opgedra. Dit is 'n handboek oor staatsmanskap en is gebaseer op 'n teorie dat 'n heerser enige stappe mag neem ten einde sy posisie te handhaaf. Hy beskou die staat as iets wat nie moreel of immoreel is nie en wat dus optree sonder inagneming van enige moraliteit. Wat hom betref kan 'n heerser, indien nodig, hom tot misleiding en verraad wend (Parrish, F.M. Crossland, J.R. Holland, A.W. Eds., 1936, bl. 834).

are not strongly influenced by them unless there is a good rational reason for accepting them and their behavior". (McCroskey, James C & Wheeless, Lawrence R., 1976, bl. 358). Die implikasie hiervan vir die meningsvormer is dat dit teenproduktief is om mense met hoë vlakke van dogmatisme met rasionele argumente te probeer oorreed of beïnvloed. Vir hulle moet eerder 'n persoon met outoriteit of mag gekry word of 'n sterk groepsdruk van portuurgroepe met wie hulle identifiseer.¹⁴⁷

- **Individuele Behoeftes**

Mense het uiteenlopende behoeftes wanneer dit kom by dit wat hulle nodig het om gelukkig te wees. Twee behoeftes wat 'n groot inpak op die oorredingsproses het, is die behoefte aan goedkeuring of aanvaarding en die behoefte aan prestasie.

'n Persoon met 'n sterk behoefte aan goedkeuring of aanvaarding reageer heeltemal anders as iemand met minder behoefte daaraan. Mense met 'n groot behoefte aan aanvaarding is mensgeoriënteerd terwyl mense met min behoefte aan aanvaarding meer selfgeoriëntereerd is. Dit maak mense met 'n groot behoefte aan aanvaarding baie vatbaar vir beïnvloeding omdat hulle daartoe geneig is om gouer te konformeer as dit die beloning van aanvaarding deur ander mense tot gevolg sal hê. Individue met min behoefte aan aanvaarding word nie maklik deur groepsdruk beïnvloed nie omdat aanvaarding deur die verwysingsgroepe vir hulle minder belangrik is. Hulle word ook nie maklik deur magsfigure of outoriteite beïnvloed nie.

Individue met 'n groot behoefte daaraan om te presteer is ook meer beïnvloedbaar as dié daarsonder. Hulle is voortdurend op soek na geleenthede wat vir hulle sukses sal waarborg en hulle sal laat vorder op die sosiale leer van hulle omgewing. Mense vir wie prestasie nie so belangrik is nie, is basies immuun teen beïnvloeding van dié aard. *"Very often they will look upon advancement in the hierarchy of their field as a disadvantage rather than an advantage and make comments such as "who needs it"*" (McCroskey, James C & Wheeless, Lawrence R., 1976, bl. 359).

¹⁴⁷ *"The highly dogmatic individual not only conforms to the desires of people in authority, but also has a strong need to conform to the behavioral patterns of her or his reference groups. If the dogmatic can be made to perceive that the reference group is in disagreement with her or him, considerable influence is usually attainable"* (McCroskey, James C & Wheeless, Lawrence R., 1976, bl. 358).

Afgesien van bogenoemde individuele behoeftes, moet die individu se deelwees van die gemeenskap waarbinne hy/sy lewe, vir geslaagde kommunikasie in aanmerking geneem word. Dit is daarom noodsaaklik dat:

1. die regte aansluiting by die mate van openheid vir 'n nuwe idee en die vereiste mate van selfbeskermende geslotenheid van die persoonlikheid gevind word;
2. die regte aansluiting by die lewe en groepe/kringe waarin die luisteraars/lesers hulle bevind, gevind word;
3. die regte aansluiting by die ontwikkeling van die kultuur wat as algemene orientasiekader en orientasiehorison alle menslike kontak en onderlinge verstaanbaarheid begelei, gevind word.

Straver wys daarop dat die geslaagdheid van die kommunikasieproses afhang van 'n kreatiewe handeling naamlik die skepping van 'n gemeenskaplike rolmodel (een identifikasie-figuur) of 'n navolgbare ervaring (Straver, 1967, bl. 60). Daar is 'n noue verband tussen aangespreek word deur 'n boodskap en die ontstaan van 'n opening in iemand se selfbeskermende houdingsstelsel. Die gemeenskaplike rolmodel of navolgbare ervaring bied die moontlikheid om 'n opening te maak in die front van 'n persoonlikheid. Dit moet egter in gedagte gehou word dat die gemeenskaplike rolmodel of navolgbare ervaring geen effek sal hê as dit indruis teen die groep of gemeenskap se aanvaarde norme of gebruike nie.

Uit 'n ondersoek gedoen deur W.L. Warner en W.E. Henry "The radio day-time serial; a symbolic analysis" soos aangehaal deur Straver (1967, bl. 61) blyk drie belangrike beginsels nl: 1) mense soek in massa-inligting na 'n stuk oriëntasie wat aansluit by hulle konkrete lewensake en projekte; 2) die lewensake en projekte hou verband met die sosiale konteks van die persone en 3) die oriëntasie word gesoek en aangebied in 'n beeld van die konkrete lewe en/of die samelewing waarin die betrokke persone hulle bevind.

Straver wys daarop dat die samelewing tweevoudig weerspieel word: Ener syds in die belewing van die individu wat hom/haarself in sy/haar feitelike omstandighede moet vind en hulle algaande oriënteer en so hulle persoonlikheid opbou en andersyds in die beelde en simbole wat die samelewing of gemeenskap via allerlei institusies aanbied as riglyne waarvolgens gelewe behoort te word. 'n Belangrike funksie van massakommunikasie is om die omstandighede van die toehoorders te verwoord en terselfde

tyd aan te sluit by 'n toekomsontwerp vir die mense. So lewer die massakommunikasie 'n bydrae tot die integrasie van die individu en die samelewing. Die ideaal vir die massakommunikasie is om met die aanbieding van 'n toekomsverwagting 'n voorstelbare en inleefbare toekomspektief as't ware voor te teken.

Die volgende kernbeginsels van individueel meewerkende faktore is vir die doel van die ondersoek van belang:

1. Mense se selfbeeld, Machiavelliaanse eienskappe, vlak van dogmatisme en behoefte aan goedkeuring en aanvaarding speel 'n belangrike rol in hulle beïnvloedbaarheid deur oorreringsboodskappe.
2. Massamedia moet die regte aansluiting vind by die mate van openheid van 'n individu vir 'n nuwe idee en die vereiste mate van selfbeskermende geslotenheid van die individu se persoonlikheid, by die lewe en groepe waarvan die individu deel is en by die kultuur wat as algemene oriëntasiekader/-horison vir die individu dien. Dit is die ideaal vir die massamedia om aan individue 'n toekomsverwagting in die vorm van 'n voorstelbare/inleefbare toekomspektief te bied.

2.6.4.3.4. Persoonlikheidsveranderlikes

McCroskey & Wheelless (1976, bl. 359) wys op die resultaat van verskeie studies wat dit duidelik maak dat die mate waartoe 'n individu beïnvloedbaar is en die hoeveelheid tyd wat daarvoor nodig sal wees, deur 'n hele aantal persoonlikheidsveranderlikes bepaal word. Die resultaat van 'n hele aantal studies wat die proses van beïnvloeding wat tot die aanvaarding van nuwe idees of uitvindings lei, ondersoek het, het gelei tot 'n nuttige klassifikasiesistelsel wat gebaseer is op die punt waarop 'n individu in vergelyking met ander mense waarskynlik 'n nuwe idee sal aanvaar. Navorsers het 'n studie gemaak van die persoonlikheidseienskappe van mense in verhouding met die punt waarop hulle nuwe idees aanvaar. Dit het gelei tot die daarstel van beskrywende profiele van die persoonlikheidstipes wat vroeg in 'n meningsvormende proses oorreed word in vergelyking met byvoorbeeld die wat later in die proses eers oorreed word. Vyf kategorieë of tipes van aanvaarding is beskryf naamlik *vernuwers*, *vroeë aanvaarders*, *vroeë meerderheid*, *laat meerderheid* en *die laatkommers*.

Die **vernuwers** kan die beste beskryf word as waaghalsig. Hulle is bereid om nuwe dinge te probeer selfs al is dit baie gevaarlik. Die groep is bereid om te misluk en

daarna gewoon iets anders te probeer. Hulle is gewoonlik die eerste om nuwe idees, tegnieke of produkte te aanvaar. Hulle beskou dit as 'n positiewe eienskap om voortdurend te verander en om iets nuut te probeer, selfs al is daar 'n risiko van mislukking aan verbonde. 'n Baie klein persentasie van 'n totale bevolking is vernuwers. Hulle kan gewoonlik maklik uitgeken word danksy hulle aanvaardingsgedrag. Vernuwers hou daarvan om met ander vernuwers te kommunikeer, selfs al is hulle ver van mekaar verwyder. Die res van die gemeenskap is gewoonlik skepties oor vernuwers. Hulle is dikwels baie ryk danksy hulle bereidheid om nuwe dinge te probeer maar kan ook arm wees of raak, omdat hulle soms dinge probeer wat nie werk nie. Hulle het gewoonlik 'n baie goeie selfbeeld, het Machiavelliaanse trekke, 'n sterk behoefte om te presteer, 'n lae behoefte aan aanvaarding en is gewoonlik onbevooroordeeld. Al wat omtrent nodig is om 'n vernuwer te beïnvloed, is om hom of haar te vertel dat 'n idee/produkt nuut is!

Die **vroeë aanvaarders** is gewoonlik baie “ordentlik”. Teenoor die vernuwers wat gewoonlik 'n meer nasionale- of wêreldoriëntasie het, speel die vroeë aanvaarders belangrike rolle in hulle plaaslike gemeenskappe. Meningsvormers of opinieleiers is meestal vroeë aanvaarders. Die res van die gemeenskap sien op na hulle vir raad en inligting oor nuwe idees. Die vroeë aanvaarders is rolmodelle vir hulle gemeenskappe – gerespekteerde suksesvolle mense. Die vroeë aanvaarders hou die vernuwers fyn dop en wanneer hulle die vernuwers iets sien doen wat suksesvol is, probeer hulle die idee, tegniek of produk. Soos die vernuwers het die vroeë aanvaarders 'n goeie selfbeeld, hulle het Machiavelliaanse trekke, is onbevooroordeeld en het 'n sterk behoefte om te presteer. Hulle verskil van vernuwers in die opsig dat hulle 'n sterk behoefte aan aanvaarding en status in hulle gemeenskap het. Vroeë aanvaarders hou nie van risiko's nie – hulle laat dit vir die vernuwers!

Die **vroeë meerderheid** kan as bedaard en vasberade beskryf word. Hulle is selde leiersfigure maar is uitstekende volgelinge. Hulle hou die vroeë aanvaarders fyn dop om te sien wat aanvaarbaar is vir gerespekteerde persone en of dit werk. As hulle sien dit werk, sal hulle die nuwe idee aanvaar of die produk of tegniek probeer. Hulle toets 'n nuwe produk of tegniek gewoonlik eers vir 'n hele ruk voordat hulle besluit om dit op 'n relatief permanente basis te aanvaar. Hulle is traag om 'n gevestigde idee te verruil vir iets nuuts totdat hulle heeltemal seker is dat die nuwe idee 'n beter idee is. Die vroeë meerderheid het 'n gemiddelde selfbeeld, het min Machiavelliaanse trekke, en is

nie fundamentalisties of dogmaties nie. Hulle het 'n gemiddelde behoefte aan prestasie maar 'n baie groot behoefte aan aanvaarding, veral onder hulle eie mense.

Die **laat meerderheid** kan as “skepties” beskryf word. Hulle is agterdogtig oor alles wat 'nuut' is. Voordat hulle 'n nuwe idee aanvaar, moet hulle baie seker wees dat die meerderheid van hulle gemeenskap dit reeds probeer en aanvaar het omdat dit vir hulle werk. Dit is 'n baie versigtige groep mense wat aan beïnvloeding deur hulle verwysingsgroepe uitgelewer is. Wanneer die meerderheid van hulle verwysingsgroep 'n bepaalde nuwe idee aanvaar, sal hulle bereid wees om dit ook te aanvaar. Onder druk van die verwysingsgroep, sal hulle 'n idee, produk of tegniek gouer aanvaar. Die laat meerderheid het nie 'n goeie selfbeeld nie, het min of geen Machivelliaanse trekke en is gemiddeld dogmaties. Hulle het 'n baie groot behoefte aan aanvaarding maar 'n lae behoefte aan prestasie. Hulle ingesteldheid is dikwels dat hulle die noodsaak van ontwikkeling erken maar nie bereid is om die eerste tree te neem nie.

Die **laatkommers** is “tradisievas”. Hulle is die laaste deel van enige gemeenskap om 'n nuwe idee, produk of tegniek te aanvaar. Daar is geen meningsvormers in die groep nie. Hulle is net ingestel op hulle onmiddellike omgewing en is alleenlopers in die sosiale verband. Hulle gedrag en optrede word bepaal deur die manier waarop hulle iets in die verlede gedoen het. Hulle sal 'n bepaalde gebruik sonder verandering handhaaf so lank hulle kan. Laatkommers kommunikeer by voorkeur met ander laatkommers en het weinig kontak met mense in die ander aanvaardingskategorieë. Teen die tyd waarop hulle 'n nuwe idee, tegniek of produk aanvaar, is dit lank nie meer nuut nie – dit mag trouens reeds deur 'n nuwe uitvinding vervang wees.

Laatkommers is geneig om enigiemand wat ten gunste van iets nuuts is, te wantrou. Hulle is dikwels vervreemd van die gemeenskap waarin hulle leef en skep vir hulleself 'n beeld van 'n gemeenskap wat in die verlede bestaan het maar lank reeds nie meer tipies is van die omgewing waarin hulle hulle bevind nie. Laatkommers het meestal 'n baie lae selfbeeld, geen Machiavelliaanse trekke nie en is uiters dogmaties. Hulle het min behoefte aan prestasie en net 'n gemiddelde behoefte aan aanvaarding. Dit is feitlik onmoontlik om laatkommers te oorreed om hulle oortuigings, houdings of gedrag te verander. Daar is geen noodsaak om laatkommers te oortuig om hulle huidige oriëntasie te behou nie – dit is hulle lewenswyse!

Die groep wat die grootste ekonomiese en sosiale beloning met die minste moontlikheid van straf ontvang, is die vroeë aanvaarders. Hulle neem nie die risiko's van die vernuwers nie, maar hulle deel in die voordeel van nuwe dinge terwyl dit nog relatief nuut is.

Meningsvormers moet in hulle poging tot beïnvloeding seker maak dat hulle weet tot watter aanvaardingskategorie hulle gespreksgenote behoort. Dit sal hulle in staat stel om hulle kommunikasiegedrag so te struktureer dat dit die beste moontlike effek sal hê.

In die oordra van inligting lê die boodskappers meestal 'n stewige stuk kreatiwiteit aan die dag. Straver wys daarop dat sosiale gesprekke meestal wentel rondom sake wat in die nuusblaaie gerapporteer is. Die inligting word dan in die gesprekke oorgedra aangevul deur eie kreatiwiteit.¹⁴⁸

Hy wys ook daarop dat dit dikwels randfigure in die samelewing is wat die rol van meningsvormer vervul. Die mense lyk in feitlik alle opsigte dieselfde as die res van hulle gemeenskap en is dikwels toegewyde beskermers van die groep se waardes. Tog staan hulle in een opsig bo die groep uit: hulle weet van 'n bepaalde onderwerp meer en het meer inligting daaroor as die res van die groep. Hulle is gewoonlik net gesaghebbendes op die een gebied en omdat hulle in die bepaalde onderwerp geïnteresseerd is, is hulle ook meer ontvanklik vir inligting daaroor in die media. Hulle het uit die aard van hulle belangstelling ook meer kontak met ander mense wat ook kennis dra of geïnteresseerd is in dieselfde onderwerp. McCroskey & Wheelless sê: *“Opinion leaders are the heart and soul of mass communication. Our opinion leaders are similar to us on many dimensions, but they tend to have more competence or information on a given topic than we do. These people have a major influence on us, particularly on the decisions that we make”* (1976, bl. 62).

Wat in die media oor 'n betrokke onderwerp gepubliseer word, word gewoonlik aanvanklik slegs deur die groep meningsvormers wat daarin belangstel opgeneem. Via hulle word dit dan na die res van die gemeenskap versprei. Dieselfde aanvanklike inligting word deur ander mense gehoor of gesien, maar omdat hulle nie noodwendig

¹⁴⁸ “Men heeft uit de media het een of ander opgepikt en men verwerkt dat op eigen wijze, plaatst het in het eigen referentie kader, verscherpt het naar opvallende trekken en verzwakt het naar genuanceerde details en geeft het zo door aan anderen die er op hun wijze weer mee werken” (Straver, 1967, bl. 46).

daarin belangstel nie, het dit geen of weinig invloed op hulle. Dit is eers ná kontak met bogenoemde meningsvormers dat dit vir hulle betekenis kry.¹⁴⁹

Die grootste deel van die impak van die massakommunikasie is nie die resultaat van die boodskap nie, maar die gevolg van interpersoonlike kommunikasie tussen die meningsvormers of opinieleiers en hulle volgelinge.¹⁵⁰

Onder die meningsvormers is daar volgens Straver twee verskillende groepe. Hy noem dit die “vernuwers” en die “invloedrykes” (1967, bl. 47). Die vernuwers word dikwels binne die groep geïsoleer terwyl die invloedrykes ‘n baie sentrale posisie inneem. Die invloedrykes is die beskermers van die groepsnorme terwyl die vernuwers minder sal skroom om grense te oorskry. Die invloedrykes skroom egter nie om gedagtes en idees van die vernuwers oor te neem as hulle daarvan oortuig is dat dit werk nie. Op gesag van die invloedrykes word die idees dan deur die gemeenskap oorgeneem en as groepsnorme gesanksioneer.

Kreatiwiteit speel ‘n rol by sowel die boodskapper wat die inligting deurgee as by die ontvanger wat dit op sy eie manier interpreteer en internaliseer. Inligting wat ‘n nuwe visie open of aanbied, word meer geredelik aanvaar as inligting wat vanselfsprekende aanvaarding eis deurdat by bestaande behoeftes en denkpatrone aangesluit word.

Die kernbeginsels van persoonlikheidsveranderlikes wat vir die doel van hierdie ondersoek van belang is, is:

1. Die mate waartoe ‘n individu beïnvloedbaar is en die hoeveelheid tyd wat daarvoor benodig word, word deur ‘n aantal persoonlikheidsveranderlikes bepaal.
2. Die grootste deel van die impak van massakommunikasie is nie resultaat van die boodskap nie, maar die gevolg van interpersoonlike kommunikasie tussen die meningsvormers of opinieleiers en hulle volgelinge.

¹⁴⁹ “A mass communication source initiates the process of communication by sending a message(s). The message(s) could well fall outside the realm of common experience or the ultimate receiver, but fall into the realm of common experience for the opinion leader” (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 62).

¹⁵⁰ “While messages from mass communication sources can be very effective in diffusing information, particularly when presented via one of the media, decisions and behavioural choices are almost always a result of interpersonal communication between opinion leaders and their followers” (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 63).

3. Meningsvormers word gevind onder die vroeë aanvaarders en is vernuwers of invloedrykes. Nuwe idees word gouer deur vernuwers aanvaar, daarna oorgeneem deur invloedrykes en dan deur die groep/gemeenskap gesanksioneer as groepswaardes.

2.6.4.3.5. Inligtingsverwerkingskortpaaie

Soos reeds aangetoon verkies die meeste mense die weg van die minste kognitiewe moeite. Die beginsel geld volgens Baron en Byrne (1991, bl. 90) nie net kognitiewe funksies nie, maar ook fisiese funksies.¹⁵¹ Uit die aard van die saak geld die beginsel nie in alle omstandighede nie omdat daar situasies ontstaan waarin mense nie anders kan as om feite sistematies en beredeneerd te oorweeg nie. Tog wend mense meestal verskeie denkstrategieë aan om “inligtingoorlading” te voorkom. Dié strategieë moet aan twee vereistes voldoen: dit moet eenvoudige en vinnige maniere bied om inligting te verwerk en dit moet die meeste van die tyd redelik akkuraat wees.

In die sosiale sielkunde is veral op twee onderwerpe gekonsentreer ten einde die inligtingsverwerkingskortpaaie te verstaan naamlik heuristiese denke en vooroordele. Heuristiese denke is eenvoudige besluitnemingsriglyne wat gebruik word om vinnig tot gevolgtrekkings te kom. Vooroordele verwys na die foute en verwingings wat dikwels in denke voorkom.

- **Kenmerkendheid – Gevolgtrekkings op grond van ooreenkoms**

Gevolgtrekkings word gemaak op grond van ‘n eenvoudige riglyn naamlik hoe meer ooreenkoms daar tussen ‘n individu en die lede van ‘n spesifieke groep is, hoe beter is die kans dat die individu ‘n lid van die groep is. Hoewel die denkkortpad baie bruikbaar is, kan dit tot ernstige foute in gevolgtrekkings aanleiding gee. Dit gee maklik daartoe aanleiding dat ander waardevolle inligting wat beskikbaar is oor die hoof gesien word.

- **Beskikbaarheid – Eerste gedagtes**

Hoe makliker dit is om voorbeelde van ‘n groep of kategorie in herinnering te roep, hoe volop word dit beskou. Dit is makliker om aan algemene (alledaagse) gebeurtenisse of voorwerpe te dink as aan die meer uitsonderlikes gewoon omdat ‘n mens meer dikwels daarmee in aanraking kom. Soos in die geval van

¹⁵¹ “All things being equal, most people will do the least amount of mental work they can get away with in most situations. In other words, we can be described as cognitive misers – creatures unwilling to expend more than the minimum amount of cognitive effort required in a given situation” (Baron, 1991, bl. 90).

gevolgtrekkings op grond van ooreenkomste is ook hierdie gedagtekortpad waardevol maar kan dit tot ernstige foute lei. 'n Voorbeeld van 'n fout as gevolg van hierdie gedagtekortpad is baie mense se vrees vir vliegtuie terwyl hulle geen of min vrees vir motors ervaar. Die rede waarom hulle bang is om met 'n vliegtuig te ry, kan die gevolg wees van die media se prominente dekking van vliegtuigongelukke in fyn besonderhede. Daarteenoor is fatale motorongelukke iets alledaags waaroor nie altyd in besonderhede gerapporteer word nie.

- **Valse konsensuseffek – Besikbaarheid en die tendens om te dink ander dink dieselfde**

Dit is normaal vir mense om te glo dat ander mense tot 'n groter mate met hulle saamstem as wat werklik die geval is. So byvoorbeeld glo rokers dat die meeste mense rook terwyl nie-rokers glo die meeste mense rook nie. Daar is twee redes vir die voorkoms van die effek. Die eerste is dat mense wil glo dat ander met hulle saamstem omdat dit hulle vertrouwe sterk dat hulle optrede, oordele en lewenstyl normaal en toepaslik is (Sherman, S.S., Presson, C.C., & Chassin, L., 1984) & (Marks, M.L., & Miller, N., 1987). Die vals konsensus het dus 'n selfversterkings-funksie. Die tweede rede is die gevolg van die "besikbaarheidkortpad". Sommige mense vind dit makliker om omstandighede waarin ander met hulle saamgestem het te herken en onthou as omstandighede waarin mense nie met hulle saamgestem het nie. Omdat hulle sulke omstandighede makliker kan herroep, dink hulle dit kom meer gereeld voor. Mens is ook geneig om vriende en medewerkers te kies wat meestal met hulle beskouings saamstem. Hulle is dus meer blootgestel aan mense wat met hulle saamstem as aan mense wat met hulle verskil en dit lei dan tot die vals konsensuseffek.

- **Vorbereiding – Toenemende beskikbaarheid.**

Eerstejaar mediese studente ly dikwels aan die sogenaamde mediese-studentsindroom. Hulle begin vermoed dat hulle of een van hulle familieledede aan een of ander ongeneeslike kwaal ly. Dit is die gevolg daarvan dat hulle gedurende hulle eerste jaar elke dag blootgestel word aan beskrywings van die siektes. Die inligting is dus beskikbaar en wanneer hulle 'n geringe simptome ervaar word die inligting na vore gebring en vermoed hulle 'n ernstige probleem. Die effek word voorbereiding ("priming") genoem.¹⁵² "Vorbereiding" is iets wat daagliks in mense se lewens voorkom. Ná die kyk van 'n rillerrolprent sal mense byvoorbeeld hewiger

¹⁵² "Specifically, priming involves any procedures that heighten the availability of certain categories of information so that they can be readily brought to mind" (Baron, 1991, bl. 95).

reageer op stimuli wat andersins bykans ongemerk verby sou gaan. Die effek van 'voorbereiding' is in verskeie studies gedemonstreer, byvoorbeeld Higgins & King (1981); Wyer & Srull (1980).

- **Feite-ignorerende denke – Wat kon gebeur het as...**

Die navorsing van Kahneman & Miller (1986) het aan die lig gebring dat 'n mens se reaksie op gebeure nie net van 'n spesifieke gebeurtenis afhang nie, maar ook van ander gebeurtenisse wat as gevolg van hierdie gebeurtenis herroep word.¹⁵³ Dit gee aanleiding tot feite-ignorerende denke waarin alternatiewe gebeure en gevolge bedink word. Dit is die proses onderliggend aan uitsprake soos "As mev X nie daardie oggend na daardie winkel gegaan het nie, sou sy nie deur die gewapende rower geskiet gewees het nie". Feite-ignorerende denke is moontlik omdat dit makliker is om aan alternatiewe te dink as aan ongewone gedrag. Dié denke lei daartoe dat voorspel word dat negatiewe gevolge wat op ongewone gedrag volg, meer simpatie wek as negatiewe gevolge wat op gewone/normale gedrag volg.

- **Kognitiewe simulاسie en Toevalligheid – Wanneer word onwaarskynlike gebeure suspisiesus?**

Uit eie ondervinding weet mense dat wanneer 'n ongewone situاسie of gebeurtenis teëgekوم word, suspisie ontstaan. Miller, Turnbull en McFarland (1989) het navorsing gedoen waarin bevind is dat wanneer 'n onwaarskynlike situاسie beleef word, al die verskillende maniere waarop dit kon gebeur oordink en oorweeg word. As daar min moontlikhede is, word suspisie gewek. As daar meer moontlikhede is, is die kans goed dat mense sal aanvaar dat dit kon gebeur het soos dit op die oog af lyk.

Die volgende voorbeeld illustreer die effek. 'n Kind wat lief is vir sjokoladekoekies vra of hy/sy 'n koekie uit 'n houer mag neem. Daar is twee soorte koekies in die houer – sjokolade en grondboontjebotter. Daar is 20 koekies in die houer waarvan 19 grondboontjebotter is. Die kind word gevra om sy/haar oë toe te maak en dan 'n koekie uit die houer te neem. As die kind die sjokoladekoekie uithaal, is daar dadelik agterdog dat die kind geloer het. As die houer 200 koekies bevat het waarvan 190 grondboontjebotterkoekies was, en die kind sou 'n sjokoladekoekie uitgehaal het, sou daar waarskynlik nie agterdog ontstaan het nie. Omdat daar tien sjokoladekoekies in die houer was, aanvaar mens dat daar tien koekies (of tien

¹⁵³ "When we have some experience, we do not think only about the experience itself. We also engage in mental simulation with respect to it" (Baron, 1991, bl. 101).

kanse) was waarvan sy/hy een raakgevat het. Ten spyte van die feit dat daar ewe veel kanse in die eerste en laaste geval is om 'n sjokoladekoekie raak te vat, is die mens se brein geneig om in die eerste geval agterdogtig te raak. *“..., our tendency to become more suspicious in the first case suggests that our thinking in such cases is not entirely rational. We allow our mental simulations – images of various ways in which unlikely events could have occurred – to influence our social judgments”* (Baron, 1991, bl. 105).

Uit bogenoemde navorsing is dit duidelik dat dit onder sekere omstandighede baie moeilik is om te midde van ongewone omstandighede mense te oortuig dat niks suspisies plaasgevind het nie. Dit is veral moeilik onder omstandighede waarin min alternatiewe handeling moontlik is/was. Dit is waarskynlik die rede waarom mense wat in sulke omstandighede verkeer hulleself uit die staanspoor verdedig met sinsnedes soos: “Nee, regtig, dit is net toeval dat dit so gebeur het!”

Die volgende kernbeginsels van inligtingsverwerkingskortpaaie is vir die doel van hierdie ondersoek van belang:

1. Mense wend denkstrategieë soos kenmerkendheid, beskikbaarheid, vals konsensuseffek, voorbereiding, feite-ignorerende denke en kognitiewe simulatie aan om “inligtingoorlading” te voorkom.

2.6.4.3.6. Samelewing- en groepsfaktore

Wanneer dit oor die oordra van inligting gaan, kan mens nie alleen ondersoek instel na hoe om iemand te prikkel of hoe om op die behoeftes van die individu in te speel nie. Die ontvanger van die inligting is immers betrokke by take en aksies binne sy sosiale kring wat heelwat nader aan sy menswees staan, as die prikkels, invloede en inligting wat deur die wyer samelewing of massamedia oorgedra word.

Die oordele en houdings van mense word veral ontleen aan die omgewing waarin hulle meestal verkeer. Hulle persoonlikhede word deur die kontak met hulle omgewing gevorm. Dit is daarom noodsaaklik om ondersoek in te stel na die mate en omvang van die invloed van groepe en die samelewing op mense se gedrag.

Straver haal Freidson aan wat sê: *“Uit onderzoek blijkt dat het culturele milieu een van de belangrijkste factoren is in het bepalen van iemands individuele communicatie-*

gedrag (inclusief gebruik van media etc.) (1967, bl. 50). Individue ontwikkel gedrag wat in ooreenstemming met dié van hulle groep is. Wanneer hulle dan met nuwe of vreemde inligting gekonfronteer word, word hulle houding deur die standaard optredepatroon van hulle groep bepaal, eerder as deur die inligting.¹⁵⁴ *“Niet het medium en de informatie verandert het patroon, maar het patroon absorbeert de nieuwe informatie”* (Straver, 1967, bl. 50).

Mens sou in die lig van bogenoemde stellings met Freidson kon saamstem dat daar nie iets soos “massa”-kommunikasie bestaan nie, omdat daar nie iets soos ‘n uniforme “massa” mense bestaan nie!

Hoewel ‘n plotselinge “bekering” van ‘n groep se opinie feitlik onmoontlik is, is die geleidelike verskuiwing daarvan tog moontlik. Deur hulle kontak na buite (hoofsaaklik deur die randfigure en kosmopoliete in ‘n gemeenskap) kan dit wat as die “groepswaarheid” beskou word, in ‘n nuwe rigting ontwikkel. Die belangrike is dat die nuwe gesigspunt ‘n groepsaangeleentheid is. Die groep sanksioneer die verskuiwing en daarmee die rol van die persone binne die gemeenskap wat vir massa-informasie oop is.

Meningsvormers moet verder in ag neem dat die verskillende verhoudings/kringe waarbinne mense leef, hetsy gesinne, werkgemeenskap, ouderdomsgroep, buurt kerkgenootskap, ensovoorts ‘n bepaalde geslotenheid en ‘n openheid vir gedagtes van buite het. In die spanning tussen geslotenheid en openheid speel die opvatting wat die groep of kring van hulleself het ‘n sentrale rol. Enersyds is dit deur die opvatting wat hulle van hulleself het, wat die groep homself van ander groepe in die gemeenskap onderskei en andersyds is dit juis hulle opvatting van hulleself wat gevoelig of vatbaar vir nuwe insigte is. *“Elke groep of kring staat dus in een osmotische relatie tot de samenleving”* (Straver, 1967, bl. 52).

Die implikasie daarvan vir die massakommunikasie is dat namate die tradisionele gebruike of opvattinge van groepe minder rigied raak en groepe hulle selfbeeld en groepsontwerp gesamentlik in ‘n sosiaal-kommunikatiewe klimaat ontwikkel, kan

¹⁵⁴ *“Behoren tot een concrete sociale groep betekent dat iemands communicatie-gedrag is opgenomen in interacties met anderen voor, tijdens en na het luisteren, lezen of kijken, en dat die interactie gemeenschappelijke verwachtingen en definities van de verschillende lewenssituaties hebben geschapen”* (Straver, 1967, bl. 50).

massakommunikasie 'n groter rol speel, mits dit goed gerig is. Met goed gerig word bedoel die massakommunikasie sal beelde moet aanbied aan die hand waarvan die gemeenskappe of groepe hulleself sal kan oriënteer ten opsigte van hulle verhouding met die groter globale gemeenskap. Die media moet die rol van bemiddelaar speel: bemiddelaar tussen die samelewing en die struktuurverandering of nuwe moontlikhede aan die een kant en bemiddelaar tussen die relatiewe geslotenheid van groepe ten opsigte van eie waarde en beleving aan die een kant en die invloed van groter groepe en leefkringe aan die ander kant.

Indien 'n "massakommunikasiemedium" dus werklik effektief wil kommunikeer, sal deeglik rekening gehou moet word met sowel die "geslotenheid" van lesers as hulle "openheid" vir die invloed van ander groepe. Nuwe gedagtes of veranderings in opinies moet via die sosiaal-kommunikatiewe klimaat gevind word. Die osmotiese proses tussen die lesers en die res van die samelewing sal deeglik verreken moet word.

Dit is nie waar dat mense direk of op die korttermyn deur die massamedia beïnvloed word nie. 'n Tweede naïewe mening wat eweneens afgewys moet word, is dat die ontvangers van die inligting van massamedia los van hulle onmiddellike groep of samelewing gesien kan word (Straver, 1967, bl. 48).

Die volgende kernbeginsels van samelewing- en groepsfaktore is vir die doel van hierdie ondersoek van belang:

1. Individue word nie direk deur massamedia beïnvloed nie en ontvang boodskappe as deel van groepe/gemeenskappe;
2. Houdings ten opsigte van nuwe inligting word deur die standaardoptredepatroon van die groep bepaal;
3. Hoewel die plotselinge bekering van 'n groep se opinie feitlik onmoontlik is, kan daar tog 'n geleidelike verskuiwing plaasvind via die kontak van randfigure/kosmopoliete na buite. Die verskuiwing word deur die groep gesanksioneer;
4. Massamedia kan 'n rol speel deur die aanbieding van beelde aan die hand waarvan groepe/gemeenskappe hulleself ten opsigte van hulle verhouding met die globale gemeenskap kan oriënteer.

2.6.4.3.7. Boodskapveranderlikes

Daar is bepaalde eienskappe van boodskappe waarmee in die oordra van meningsvormende boodskappe rekening gehou moet word.

- **Bekendmaking van Meningsvormende Intensie**

Wanneer ontvangers die indruk kry dat 'n boodskapper probeer om hulle te oorreed, reageer hulle defensief. Daarom is dit 'n “werkeël” vir meningsvormers om eenvoudig met die proses van oorreding te begin eerder as om die ontvangers te waarsku dat hulle sal probeer om hulle na een of ander kant te oorreed.

Daar is natuurlik uitsonderings op die reël. Wanneer die kans goed is dat die ontvangers met die grootste deel van die boodskap sal saamstem en die meningsvormer net kleiner wysigings aan hulle siening wil aanbring, kan dit goed wees om hulle van die intensie in kennis te stel. Die waarskuwing stimuleer hulle dan om solank oor die wysigings na te dink en dan begin 'n selfoorredingsproses. Wanneer die meningsvormer dan praat, hoor die ontvangers standpunte wat hulle reeds oordink het. Omdat die menings bekend is, is dit meer aanvaarbaar.

Die tweede uitsondering op die “werkeël” is van toepassing wanneer die ontvangers vermag dat die meningsvormer hulle sal probeer oorreed. Politici kry gereeld daarmee te doen. Almal in die gehoor weet die politikus sal probeer om hulle te oorreed om vir hom/haar te stem. Wanneer die situasie of byeenkoms dit duidelik maak dat daar oorredingspogings sal wees, is dit beter om dit aan die begin van die boodskap duidelik as uitgangspunt te stel. As die politikus in so 'n situasie voorgee dat almal daar is om na die orkes te luister, sal min mense hom glo!

- **Boodskapbeplanning**

Goed beplande en ge-organiseerde boodskappe is meer effektief as onbeplande meningsvormende boodskappe. 'n Onsamehangende en verwarrende boodskap is moeilik om te verstaan, selfs al is dit goeie argumente wat aangebied word. Ontvangers raak bekommerd en angstig – sommige selfs aggressief – wanneer hulle nie verstaan nie. Navorsing dui egter daarop dat kleiner foute in die aanbieding van

oorredingsboodskappe nie 'n beduidende invloed op die effektiwiteit daarvan het nie.¹⁵⁵

- **Voorbeelde versus Statistiek**

Navorsing het volgens Steven Booth-Butterfield bevind dat voorbeelde meer effektief en oorredend is as statistiek (Booth-Butterfield, 1999). Voorbeelde is makliker om te verstaan. Mense is oor die algemeen lui om te dink en verkies inligting wat maklik verstaanbaar is. Voorbeelde funksioneer daarom as meningsvormende aanwysers. Selfs in situasies waarin ontvangers inligting sistematies verwerk, is dit beter om voorbeelde te gebruik omdat mense daarvoor dink. Ontvangers probeer gewoonlik net om die statistiek te onthou en dink nie daarvoor na nie.¹⁵⁶ Wanneer te veel voorbeelde in 'n boodskap gebruik word, kan dit die geloofwaardigheid van die spreker negatief beïnvloed. Hoewel voorbeelde dus verkieslik is, kan statistiek effektief gebruik word wanneer dit in 'n oorredingsboodskap aan 'n baie gesofistikeerde en goed ingeligte gehoor oorgedra word.

- **Eensydigheid**

Elke saak het twee kante. Eensydige boodskappe belig net een perspektief op 'n saak. Wanneer 'n onderwerp van meer as een kant belig word, word inligting van meer as een kant oor die bepaalde onderwerp aangebied. Eensydige en meersydige boodskappe bepleit dieselfde saak.

Die eensydige boodskap maak geen melding van teenstrydige sienings nie en stel die saak asof daar net een perspektief op 'n saak is. Die meersydige boodskap verdedig dieselfde saak as die eensydige boodskap, maar dit neem ander perspektiewe en menings in ag.

Onder normale omstandighede is 'n meersydige meningsvormende boodskap meer effektief as 'n eensydige boodskap, mits dit die een perspektief verdedig en die ander aanval. Indien meer as een perspektief op 'n saak gestel word maar dit nie verdedig of aangeval word nie, is dit nie meer effektief as 'n eensydige boodskap nie.

¹⁵⁵ "Minor discrepancies apparently do not cause much trouble for comprehension and persuasion. Thus, if a source says, "There are three reasons we should do" and then the source gives two reasons or four reasons, most receivers will still respond favorably. It appears that messages must be significantly disorganized before serious problems arise" (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

¹⁵⁶ "Examplesmake people think a bit more. They react more fully to examples as they recollect their own similar personal experiences" (Booth-Butterfield, 1999).

Meersydige boodskappe is effektief omdat dit regverdiger en gebalanseerd voorkom. Dit gee dus groter geloofwaardigheid aan die spreker. Die aanval en verdedig van perspektiewe lei ook daartoe dat ontvangers wat sistematies dink, selfs meer sistematies oor die saak nadink en in hulle gedagtes die geldigheid van die alternatiewe perspektiewe bevraagteken.¹⁵⁷

- **Herhaling en Oorbodigheid**

Wanneer 'n besigheid dieselfde advertensie 100 keer publiseer, is daar sprake van herhaling. As dieselfde besigheid 10 advertensies 10 keer publiseer, is daar sprake van oorbodigheid.

Beperkte herhaling is 'n baie effektiewe oorredingstegniek maar baie herhaling lei tot frustrasie en is teenproduktief. Herhaling maak beter begrip moontlik en skep die geleentheid om die inligting te oordink.

Oorbodigheid (wanneer dieselfde ding op 'n ander manier gesê word) kan die proses van herhaling bietjie verleng. Onnadenkende ontvangers glo aanvanklik hulle hoor of sien iets nuut, maar daar kom steeds 'n punt waarop verdere herhaling en selfs oorbodigheid teenproduktief word.

- **Retoriese vrae**

Retoriese vrae is meningsvormend, nie waar nie? 'n Retoriese vraag is in werklikheid 'n stelling wat na 'n vraag klink. Dit is 'n hoflike manier om 'n mening te stel sonder dat dit klink of 'n bepaalde standpunt ondersteun word. Navorsing het bevind dat dit 'n besonder kragtige meningsvormende tegniek is.¹⁵⁸ Mense wat nie mooi nadink oor 'n mening nie, word deur 'n retoriese vraag gedwing om te dink!

In die Westerse wêreld word van 'n mens verwag om te antwoord wanneer 'n vraag aan hulle gestel word en om 'n geskikte antwoord te kan gee, is dit nodig om na te dink oor wat gevra is. Retoriese vrae (hoewel dit nie regtig vrae is nie!) laat mense dus

¹⁵⁷ "Two-sided messages can provide a double-barreled strategy where the source gets more support because receivers like one side and dislike the other" (Booth-Butterfield, 1999, www.as.wvu.edu/~sbb/comm221/chapters/message.htm).

¹⁵⁸ (Booth-Butterfield, 1999, www.as.wvu.edu/~sbb/comm221/chapters/message.htm).

dink. Daar is selfs aanduidings dat retoriese vrae as meningsvormende aanwysers funksioneer.¹⁵⁹

Dit wil voorkom asof die tydsberekening in die stel van 'n retoriese vraag 'n invloed op die effektiwiteit daarvan het. Wanneer retoriese vrae vroeg in 'n meningsvormende boodskap gebruik word, laat dit die ontvangers luister en dink. Later in die boodskap word retoriese vrae bloot as oorredingsaanwysers gebruik.

- **Bewyse**

Voorbeelde sowel as statistiek (waarna vroeër verwys is) is bewyse en volgens Booth Butterfield bevind navorsing deurgaans dat bewyse effektiewe meningsvorming bewerk.¹⁶⁰

Bewyse lewer die beste resultate wanneer gewerk word met ontvangers wat sistematies dink. Sistematiese denkers is ingestel op bewyse en evalueer bewyse. Indien dit hulle oortuig, word standhoudende verandering bewerkstellig.

Selfs wanneer ontvangers inligting nie sistematies verwerk nie, kan die lewering van bewyse 'n rol in meningsvorming speel. Hoewel randroeteverwerkers inligting nie sistematies verwerk nie, merk hulle wel wanneer meer as een bewys vir 'n saak aangebied word. Hulle aanvaar dat as daar meer bewyse vir 'n saak is, dan moet dit waar wees.¹⁶¹

Volgens Ayres & Miller (1994, bl. 257) en Larson (1995, bl. 203) is daar drie veranderlikes wat by die analisering van die inhoud van oorredende kommunikasie in aanmerking geneem moet word naamlik bewyse, getuienis en beredenering.

Met bewys ("proof") word verwys na 'n manier om ontvangers van 'n boodskap daartoe te bring om logies te dink en 'n argument wat aan hulle voorgehou word, te

¹⁵⁹ ".....when receivers hear a source using rhetorical questions, they think the source and the message are more believable and correct" (Booth-Butterfield, 2007).

¹⁶⁰ "Sources who use good evidence persuade their receivers much better than sources who do not use evidence or who use poor evidence. There is no research that shows good evidence produces negative effects. There is only data which shows positive effects" (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

¹⁶¹ "The research demonstrates that when people are peripheral processors, they may not be willing or able to think about the evidence. But they can still count. And when a source uses several pieces of evidence, the peripheral thinker will simply cue off the amount of evidence (If there are that many things supporting the issue, it must be true.) (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

glo. Volgens Bredenkamp is kontemporêre oorredingsteoretici dit eens dat bewyse uit twee faktore naamlik getuienis (“evidence”) en beredenering (“reasoning”) bestaan. *“Evidence is usually gained by way of our own experiences or by way of other people’s experiences”* (1996, bl. 31). Getuienis kan in twee kategorieë gedeel word naamlik direkte en indirekte getuienis. *“Catching someone in the act of stealing something provides direct evidence, whereas circumstantial evidence is evidence in support of the contention that someone has stole something....”* (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 31).

Beredenering verwys na die manier waarop stukkies getuienis in verband met mekaar gebring word sodat die ontvanger van ‘n oorredende boodskap die meningsvormer glo of tot ‘n bepaalde aksie oorgaan. Daar is verskeie beredeneringspatrone waarvan Larson (1995, ble. 203 - 209) en Ayres & Miller (1994, ble. 257 - 265) ses noem wat meestal voorkom.

Induktiewe beredenering begin met ‘n spesifieke feit en redeneer daarvandaan na die algemene. Deduktiewe beredenering begin weer met algemene waarhede en redeneer dan na die spesifieke toe. Oorsaak-en-gevolgedenering konstateer dat A ‘n invloed of effek op B sal hê. Beredenering vanuit die effek na die oorsaak is die teenoorgestelde van bogenoemde. Kriteria-na-toepassing-redenasie gaan uit van die veronderstelling dat ‘n stel kriteria wat deur ‘n oorreders aan ‘n ontvanger voorgehou word deur die ontvanger as van toepassing op ‘n produk, kandidaat of saak aanvaar sal word. Beredenering gegrond op vergelyking verwys na ‘n praktyk waar twee of meer produkte, kandidate of dienste met mekaar vergelyk word.

Bredenkamp wys daarop dat die inhoud van oorredende kommunikasie geneig is om meer op universeel aanvaarde norms en reëls te steun. *“We are more effectively persuaded by our own experiences – real or imagined”* (1996, bl. 33).

- **Gebruik van vrees in meningsvormende boodskappe**

Daar is geen twyfel dat vreesboodskappe meningsvormende waarde het nie. Navorsing het egter ‘n groot verskeidenheid bevindings aangeteken sonder dat ‘n goeie verklarende teorie vir die verskeidenheid daargestel kon word.

Volgens Booth-Butterfield kan die navorsing op die gebied saamgevat word deur te sê hoe meer vrees ingeboesem word, hoe groter is die invloed wat uitgeoefen word. Hoe minder vrees, hoe minder die invloed.¹⁶²

Een verklaring vir die vraag waarom vrees verandering tot gevolg het, is dat vrees die mens dwing om oor 'n meningsvormende boodskap na te dink. Hoe meer vrees, hoe meer dink 'n mens oor die slegte ervaring en oorweeg wat daaraan gedoen kan word. Vreesboodskappe moet meer doen as bloot die inboeseming van vrees. Dit moet ook inligting deurgee oor hoe om die slegte ervaring te vermy.

Die volgende beginsels van boodskapveranderlikes is vir die doel van die ondersoek ter sake:

1. Dra bloot die oorredende boodskap oor sonder enige waarskuwing dat oorreding of meningsvorming beoog word.
2. Hou die boodskap duidelik en logies georden – struktuur bevorder begrip en chaos verwarring.
3. Voorbeelde word makliker verstaan as statistiek en bevorder nadenke.
4. Boodskappe wat albei kante van 'n saak stel maar die een kant propageer en die ander teenstaan, is meer effektief.
5. Herhaling van 'n meningsvormende boodskap bevorder die oorredingspotensiaal daarvan tot op 'n punt waarna die ontvangers deur die herhalings verveel en negatief beïnvloed word.
6. Stellings vermom as vrae voor die aanvang van 'n oorredende boodskap help om die aandag van ontvangers by die onderwerp te bepaal en om nadenke daarvoor te stimuleer.
7. Vrees stimuleer denke oor die oorredende boodskap. Hoe meer vrees, hoe meer denke.
8. Bewyse is die kragtigste meningsvormende boodskapsveranderlike. Hoe meer bewyse, hoe beter die oorredingskrag van die boodskap.

¹⁶² “.....there is a direct linear relationship between the amount of fear the message elicits and the amount of influence that follows” (Booth-Butterfield, 1999).

2.6.4.3.8. Oordragveranderlikes

- **Effektiewe Lewering**

Effektiewe oordrag of lewering van 'n boodskap is noodsaaklik vir meningsvorming.¹⁶³

Met "lewering" word verwys na die manier waarop 'n boodskap oorgedra word en nie na die inhoud daarvan nie. Dit beïnvloed die ingesteldheid van die ontvanger en het 'n direkte invloed op die ontvanger se verstaan van die inligting. Dit bepaal ook ontvangers se persepsie van die boodskapper se geloofwaardigheid.

Interessante en duidelik verstaanbare oordrag of lewering van 'n boodskap vestig die aandag van ontvangers op die boodskap. Dit betrek die hoorders by die situasie en werk daartoe mee dat hulle van randroeteverwerking na sistematiese verwerking van gegewens oorskakel. *"A lively delivery engages and involves people. It gives them energy and animation"* (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

Die lewering of oordra van 'n boodskap het 'n beslissende invloed op die begrip van die ontvangers. Effektiewe oordrag lei tot verhoogde aandag wat lei tot beter begrip.¹⁶⁴

Kommunikeerders wat 'n boodskap lewendig, interessant en duidelik oordra, word as kundiges en daarom geloofwaardig beskou.¹⁶⁵ Die teendeel van die argument is ook geldig: Boodskappers wat swak kommunikeer, word as onkundig beskou – hulle weet nie waarvan hulle praat nie en word dus as ongeloofwaardig ervaar.

Daar is drie dimensies van lewering wat in berekening gebring moet word: stemkwaliteit, oogkontak en nie-verbale bewegings. Met stemkwaliteit word na aspekte soos die volume, spoed en artikulasie, vlotheid en die gebruik van pouses in die spraakproses verwys.¹⁶⁶ Oogkontak bevorder kommunikasie omdat dit die aandag van ontvangers gevange neem en 'n verhouding tussen die spreker en ontvanger

¹⁶³ *"Delivery has clear implications as a persuasion tool and should be considered another tactic that you can and should use to influence others"* (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

¹⁶⁴ *"If people are paying more attention due to effective delivery, it is much more likely that they will understand the information they receive. They are working harder to begin with and deploying the cognitive resources needed to comprehend and learn"* (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

¹⁶⁵ *"The reasoning is simple. If you know what you are talking about, you should be able to communicate well"* (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

¹⁶⁶ *"A good voice speaks in a way that is pleasing and acceptable with most of the attributes. It is loud enough to be heard, fast enough to be interesting, pitched to provide changing emphasis, articulate in the production of sound, smooth and fluent, and finally effective in the use of pause"* (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

bewerkstellig. Oogkontak moet egter gebalanseerd gehandhaaf word. Geen oogkontak beïnvloed kommunikasie negatief terwyl konstante dominerende oogkontak intimiderend beleef kan word. Aspekte van nie-verbale bewegings wat in gedagte gehou moet word, is onder meer die spreker se houding, bewegings, gebare en gesigsuitdrukkings.¹⁶⁷

Die volgende beginsels van oordragveranderlikes is belangrik vir die ondersoek:

1. Interessante lewering, stemkwaliteit, oogkontak en nie-verbale kommunikasie het 'n invloed op die meningsvormende waarde van die boodskap.

2.6.4.3.9. Kommunikeerderpersepsies

Die begrip “houding” of “persepsie” van 'n kommunikeerder moet duidelik verstaan word ten einde 'n goeie begrip van die kommunikasieproses te kry. McCroskey & Wheelless identifiseer vier kategorieë van persepsies wat kommunikeerdes van ander kommunikeerders kan hê naamlik geloofwaardigheid, aantreklikheid, mensgerigheid (homofilie) en mag (1976, bl. 101).

- **Geloofwaardigheid**

Verwys na die bespreking van geloofwaardigheid op bladsy 135.

- **Aantreklikheid**

McCroskey & Wheelless onderskei drie dimensies van aantreklikheid naamlik fisiese, taak, en sosiale aantreklikheid (1976, bl. 106).

Met **fisiese aantreklikheid** word verwys na 'n persoon se fisiese voorkoms. Gedurende kommunikasie by die ontmoeting van 'n vreemde persoon, word die ander persoon as 'n objek eerder as 'n persoon hanteer. Navorsing het bevind dat fisiese aantreklikheid die belangrikste persepsievormer in ontmoetingsituasies is. Na mate mense mekaar beter leer ken, neem die waarde daarvan af. Met verloop van tyd word die ander dimensies van aantreklikheid belangriker, maar aanvanklik is fisiese aantreklikheid deurslaggewend. Dit verklaar waarom fisies aantrekklike mense gesog is as bemarkers en verkoopsmense.

¹⁶⁷ “Effective delivery contains several, various, and appropriate nonverbal movements. Ineffective delivery, by contrast, shows little nonverbal communication (“deadpan”) or repetitive nonverbal communication (“predictable”) or inappropriate nonverbal communication (“good grief”) (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

Wanneer 'n persoon deur 'n ander se fisiese voorkoms aangetrek word, is die kans goed dat hy/sy met die persoon 'n gesprek sal aanknoop. As die persoon onaantreklik is, sal 'n gesprek vermy word en sal pogings van die persoon om 'n gesprek aan te knoop, ontmoedig word.

Met **taakaantreklikheid** word verwys na die mate waarin 'n werksverhouding met iemand vir 'n persoon wenslik word. Wanneer 'n persoon gesien word as iemand met wie mens maklik saam kan werk, wat produktief en gemotiveerd is om bepaalde gekommunikeerde uitkomst te bereik, dan is die kans goed dat so 'n persoon beskou sal word as iemand wat taak-aantreklik is. Wanneer daar 'n taak-aantrekking tussen twee gespreksgenote is, sal hulle kommunikasie waarskynlik doelgerig en effektief wees.

Sosiale aantreklikheid verwys na die mate waarin een persoon 'n ander beskou as iemand met wie hy/sy sosiaal sal wil verkeer.

Hoewel dit moontlik is dat 'n kommunikeerder 'n ander persoon in al drie dimensies as aantreklik kan beskou, is dit nie noodsaaklik nie. Dit is ook nie noodsaaklik dat 'n persoon in een van die drie dimensies as aantreklik beskou moet word ten einde in 'n ander dimensie as aantreklik beskou te word nie.

- **Selfliefde (Homofilie)**

Selfliefde kan ook vertaal word met 'ooreenstemming' en verwys na die mate waarin kommunikeerders oor dieselfde eienskappe beskik. Hoe meer twee kommunikeerders ooreenstem of dieselfde is, hoe beter is die kans dat hulle kommunikasie suksesvol sal wees en dat hulle in 'n bepaalde verhouding met mekaar sal tree. *“Simply put, we tend to be more attracted to people similar to us than to others; we tend to learn more from such people, and they are a great influence on us”* (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 109).

Selfliefde is soos geloofwaardigheid en aantreklikheid multidimensioneel. McCroskey & Wheelless identifiseer *voorkoms, agtergrond, houding* en *waarde* as dimensies daarvan (1976, bl. 110).

Die eerste selfliefdepersepsie wat kommunikeerders vorm, is gebaseer op *voorkoms*. Mense beskou hulleself as dieselfde wanneer hulle voorkoms ooreenstem. Geslag kompliseer die saak want dit is moeilik om iemand van 'n ander geslag as van die selfde voorkoms te beskou, maar oor die algemeen beskou kort mense ander kort mense as meer dieselfde as hulle as lang mense. Mense met kort hare beskou hulleself as dieselfde as ander mense met kort hare ensovoorts.

Ooreenstemmende *agtergronde* lei ook tot die persepsie van selfliefde. Mense met universiteitsopleiding beskou ander mense met universiteitsopleiding as meer in ooreenstemming met hulle as mense daarsonder. Kapenaars beskou ander Kapenaars as meer dieselfde as hulle as byvoorbeeld Gautengers of Vrystaters. Dié ooreenkomste lei tot verhoogde bewussyn van gemeenskaplike eienskappe wat weer tot meer kommunikasie en beter of effektiewer kommunikasie lei.

Voorkoms- en agtergrondooreenstemming kan tot persepsievorming lei selfs voordat kommunikasie tussen individue plaasvind en die persepsies kan selfs oor 'n lang tydperk gehandhaaf word. Houdings- en waarde-ooreenstemmingpersepsies word gewoonlik nie gevorm voordat kommunikasie tussen twee individue plaasgevind het nie.

Houdingshomofilie verwys na die mate waarin twee kommunikeerders hulle gevoelens, oortuigings aangaande werklikhede en algemene kennis as ooreenstemmend beskou. Waardehomofilie verwys na die mate waarin hulle, hulle basiese sienswyse oor sake soos morele en etiese kwessies as ooreenstemmend beskou. McCroskey & Wheelless (1976) wys egter daarop dat ongeag die hoeveelheid kommunikasie wat tussen twee persone plaasvind, dit onmoontlik is om 'n ander mens volkome te ken en daarom is daar voortdurend veranderings in die houding- en waardehomofilie van die kommunikasiestelsel tussen die twee persone.¹⁶⁸

Kragtens die beginsel van homofilie kan beweer word dat hoe meer twee persone hulleself as eenders beskou, hoe groter is die kans dat hulle met mekaar sal

¹⁶⁸ *"During an initial interaction, for example, I may discover that another communicator is a member of the same political party that I am, adheres to the same religion, and has some of the same opinions about life. I may, therefor, perceive a considerable degree of attitude and value homophily with that person.....It is possible, however, that communication between people who initially perceive themselves to be highly similar may result in the discovery of areas in which their attitudes and/or values may differ. When this occurs, their perceived homophily may decline rather sharply"* (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 111).

kommunikeer en dat dit effektiewe kommunikasie sal wees. Die effektiewe kommunikasie sal weer daartoe bydra dat hulle al meer dieselfde word.

- **Mag**

Mag verwys na die mate waarin 'n individu oor die vermoë beskik om 'n ander persoon se bestaan buite sy/haar beheer te beïnvloed. Mag is veral belangrik in hiërargiese stelsels soos grootgroepkommunikasiestelsels of in organisasies. Mense kommunikeer nie met persone wat mag oor hulle het op dieselfde manier as met persone wat nie mag oor hulle het nie. Net so kommunikeer 'n mens nie dieselfde met iemand oor wie jy mag het as met iemand oor wie jy nie mag het nie. Mag kan op een van twee maniere beskou en bestudeer word naamlik mag as 'n realiteit of mag as 'n persepsie.

Ware mag (mag wat 'n realiteit is) het 'n invloed op 'n sisteem wanneer dit afgedwing word of wanneer 'n dreigement van dwang voorgehou word. Die teenwoordigheid van mag beperk kommunikasie. Wanneer iemand mag oor 'n ander persoon het, beskou hy/sy dit as minder noodsaaklik om met so 'n persoon te kommunikeer.¹⁶⁹

Die persepsie van mag het 'n selfs groter invloed op kommunikasie. Die persepsie van mag verwys na 'n individu se persepsie of siening van 'n ander persoon se invloed of mag oor hom/haar. Die kritieke faktor in die bepaling van die beïnvloedingsmoontlikheid van die persepsie van mag is of dié mag as wettig of onwettig deur die persoon beskou word.

Na die mate waarin die persoon aanvaar dat die ander persoon wettige mag oor hom/haar het, sal hy/sy die versoeke van die ander persoon toestaan of sy/haar opdragte uitvoer. Indien die ontvanger die persepsie het dat die spreker se mag onwettig is, word die invloed van die spreker vermy deur sy/haar voorskrifte en opdragte sover moontlik te omseil.¹⁷⁰

¹⁶⁹ "Often if we have power over another individual we will perceive less need to communicate with them, particularly as a receiver. We will simply indicate our wishes to them and presume that our power over them will result in conformity to our request. On the other side of the coin, if a person has power over us, we will often avoid communication with them in order to circumvent their power over us. We may perceive that if we communicate with them, it will be an unpleasant experience since we will be inhibited in our communication behavior for fear of receiving punishments which that individual is in a position to exercise upon us" (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 114).

¹⁷⁰ "The degree to which we perceive that another person has power over us is a very good indication of the extent of influence that person is probably capable of having over our behaviour, and to a lesser extent over our beliefs and attitudes" (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 352).

Mag funksioneer op verskillende maniere onder verskillende omstandighede. Dit kan wees dat ontvangers op die mag van 'n bron reageer op grond van die legitimiteit van die bron se mag.¹⁷¹ Onder ander omstandighede kan ontvangers eenvoudig doen wat 'n magsbron van hulle verwag sonder om aanvanklik met die opdrag saam te stem of daarvan te verskil. Die gehoorsaamheid aan die opdrag het onder sulke omstandighede weinig invloed op die ontvangers se oortuigings of houdings – hulle doen dit eenvoudig omdat hulle aangesê is om dit te doen. Indien die magsbron oor die vermoë beskik om ontvangers se gedrag oor 'n langer tydperk te beïnvloed, sal die ontvangers met verloop van tyd van hulle oortuigings en houdings verander om dit in ooreenstemming te bring met die gedrag waartoe hulle gedwing word.

2.6.4.3.10. Eksterne faktore

- **Hekwagte**

Die sosiale wetenskaplike Kurt Lewin het die term hekwag (gatekeeper) vir die eerste keer in 1947 gebruik om 'n verskynsel te beskryf wat nou allerweë erken word as van groot belang in massakommunikasie. Hy het die aandag daarop gevestig dat 'n nuusitem deur 'n hele aantal kommunikasiekanale beweeg en dat sekere areas in die kommunikasiekanale as hekke funksioneer. Hy het die analogie verder gevoer en daarop gewys dat die hekke deur onpartydige reëls of deur "hekwagte" bewaak word (White, 1950, bl. 383). 'n Hele aantal hekwagte kan geïdentifiseer word waaronder koerantdireksies, redakteurs, administrasiehiërargie, tyd en ruimte, plek en bronne.

Daar moet onderskei word tussen 'n hekwagproses en regulering. Die hekwagproses kan omskryf word as die proses waarin inligting deur 'n reeks kontrolepunte gaan voordat dit as nuusmateriaal aanvaar word. Die hekwagte is die individue of groepe *in* 'n nuusorganisasie wat uiteindelik besluit wat in media as nuus aangebied gaan word en hoe dit aangebied gaan word. Nuusmedia het nie die ruimte om al die inligting wat in hulle nuuskamer ontvang word te plaas nie. Dit is dus noodsaaklik om bepaalde items te selekteer. Afgesien van items wat gewoon weggelaat word, verskil media in hulle beskouing van wat nuus is en oor die hoeveelheid spasie wat hulle aan die verskillende items afstaan.

¹⁷¹ "If we perceive the source of power to be legitimate we are very likely to look upon that source as a model to emulate" (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 353).

'n Reguleerder is 'n maatreël of instansie **buite** 'n nuusorganisasie wat bepaal, of 'n aandeel het, in die bepaling van die inhoud van 'n nuusblad. Mense of instellings, statutêre of beperkende maatreëls bepaal wat in nuusmedia gepubliseer word. *“Regulators must usually be tolerated by the media because, as Hiebert et al. (1994: 14) put it, no one wants to incur their wrath”* (Oosthuizen, Lukas M., 1996, bl. 136).

▪ **Koerantdireksies:**

Die direksies van koerante het normaalweg 'n sê in die voorkoms van hulle koerante en kan ingryp om te verseker dat die nuus gerapporteer word soos hulle dit wil sien. Dit gebeur volgens Gans (1979, bl. 83) egter selde. Die inhoud van 'n nuusblad word gewoonlik aan die redakteur oorgelaat terwyl die direksie hulle by finansiële- en bestuursbesluite bepaal.¹⁷² Dit spreek egter vanself dat geen politieke party gaan toelaat dat die party se spreekbuis afwyk van hulle aanvaarde partybeleid nie. Net so sal geen eienaar van 'n onafhanklike kommersiële nuusblad vrye teuels aan 'n redakteur gee selfs al ly die koerant finansiële verlies nie.

▪ **Redakteurs:**

Die redakteur van 'n koerant of tydskrif tree as skakel tussen die koerant- of tydskrifdireksie en die redaksie op. Dit is ook die redakteur wat grootliks verantwoordelik is vir die bepaling van die beleid van die betrokke koerant, tydskrif of ander kommunikasiemedium en wat moet toesien dat die beleid geïmplementeer word. Dit is dus logies dat die redakteur 'n baie sterk rol as hekwagter speel wat stories of nuusitems wat nie in ooreenstemming met sy/haar oortuigings of beleid is nie, ignoreer of aktief uit sy/haar blad weer.

'n Ander belangrike faset wat in gedagte gehou moet word, is dat hoewel redakteurs gewoonlik net verantwoordelik is vir die skryf van die redaksionele kommentaar of die redaksionele kolom, is hulle invloed tog in ander dele van hulle koerante of tydskrifte merkbaar.

Roger Fowler (1991, bl. 208) wys daarop dat die redaksionele kolom 'n belangrike simboliese funksie vervul deurdat daar nie gehuiwer word om die opinies van die redakteur of die koerant daarin weer te gee nie – dit teenoor die res van die koerant

¹⁷² *“...the owners or their corporate representatives at the top seldom exert direct control over specific news stories, but they set broad guidelines as to which styles of journalism are to be emphasized and where the organization will locate itself along a liberal to conservative continuum”* (DeFleur and Dennis, 1994:403).

waarin dan aanspraak gemaak word op die weergee van suiwer feite en objektiewe verslaggewing. Die redaksionele kolom is dus pretensieloos meningsvormend en gee meestal 'n duidelike beeld van die voorveronderstellings of uitgangspunte van die redakteur.

▪ **Administrasie-hiërargiese hekwagters**

Die persoonlike behoeftes en ambisie van joernaliste dwing hulle meestal om te konformeer met die beleid en kultuur van hulle werkgewers. *“Gatekeeping is often affected by journalists’ own desire for promotion and their need to protect their jobs and avoid conflict”* (Oosthuizen et al. 1991, bl. 127). Die gevolg is 'n onuitgesproke invloed op die bepaling van die inhoud van 'n nuusblad. Aan die ander kant is dit ook so dat joernaliste geneig is om vir publikasies te werk waarvan die beleid en inslag met hul eie ooreenstem.

Die nuusredakteur speel 'n deurslaggewende rol in die bepaling van die inhoud sowel as die plasing al dan nie van berigte en/of verslae van verslaggewers. Oosthuizen sê *“...many journalists can attest to incidents where unacceptable reports were published either inconspicuously or not at all”* (1996, bl. 139).

Ander lede van die redaksiehiërargie wat 'n hekwagtersrol vervul is die hoofsub-redakteur en die subredakteurs. Hulle kan 'n verslag onherkenbaar verander of selfs daarop aandring dat dit oorgeskryf word.

▪ **Tyd- en ruimtefaktore**

Omdat ou nuus nie langer nuus is nie, is die tydsfaktor 'n belangrike hekwagter. 'n Vars storie of iets wat nou net gebeur het, het baie meer nuuswaarde as 'n storie wat 'n rukkie gelede gebeur het.

Koerante het meestal verskillende spertye vir verskillende bladsye van die publikasie. Dié spertye moet streng gehandhaaf word ten einde 'n ononderbroke produksielyn te verseker. 'n Verslag wat ná die spertyd voltooi word, kan nie vir publikasie oorweeg word nie. Spertye dra so by tot die seleksie van berigte en tree dus as hekwagters op. *“An event that occurs after midnight will probably not be covered in the rural edition of a morning newspaper. In this case time acts as a gatekeeper because it excludes certain news from a particular edition”* (Oosthuizen, Lukas M., 1996, bl. 139).

Die uitsondering op die reël is 'n nuustreffer – ook genoem 'n “scoop”. Dit is nuus waarop 'n bepaalde koerant of uitgewer eksklusief beskik en wat voor mededingers gepubliseer word. Die spertye sal met die oog op 'n nuustreffer uitgestel word en ander nuusitems sal selfs weggelaat word om ruimte daarvoor te skep. In 'n sekere sin is 'n nuustreffer dus ook 'n hekwagter.

Omdat net 'n bepaalde ruimte of spasie vir resente nuusgebeure beskikbaar is, kan nie alle berigte en/of verslae geplaas word nie. DeFleur & Dennis wys daarop dat die hoeveelheid advertensies wat verkoop is dikwels die spasie in die koerant bepaal. “...*advertising is an important source of financial support for newspapers*” (DeFleur, M.L. & Dennis, E.E., 1994, bl. 80).

▪ **Lokaliteit**

Die plek waar iets nuuswaardigs plaasvind, vervul ook 'n hekwagtersrol. McQuail (1987, bl. 164) wys daarop dat beplanning van nuusdekking deeglik rekening hou met potensiële nuusmakers. “*Certain places have over the years become established as sites for events and these places are usually well covered by the gatherers of news*” (Oosthuizen, Lukas M., 1996, bl. 140).

Roger Fowler vestig die aandag daarop dat hoewel bogenoemde nuusversamelingstrategieë by bepaalde plekke en/of instansies tyd en moeite spaar, dit ook aanleiding tot selektiewe nuusversameling gee. “... *in that only certain kinds of sources are worth tapping consistently. there is no regular mechanism for capturing the activities and views of ‘members of the public’. The other sources and institutions are of course highly privileged: they are established by official authority, by social status or by commercial success; they are organized, with a bureaucratic structure which embodies spokespersons, and a regular scheduling of statements; and they have the resources to pay for publicity and public relations. Thus the most convenient sources for journalists to monitor are also, necessarily, institutions and persons with official authority and/or financial power*” (1991, bl. 22).

Fisiese nabyheid is 'n verdere hekwagter in nuusseleksie. Nuusblaaië is geneig om meer aandag aan gebeure in hulle lesers se onmiddellike omgewing te gee. Die argument is “*the nearer the location of news events is to the city, region or nation of*

the intended audience, the more likely it is to be attended to" (McQuail, Mass communication theory: an introduction., 1987, bl. 165).

Kulturele nabyheid kan ook 'n belangrike hekwagter wees. Volgens Hartley (1982, bl. 77) word gebeure wat in ooreenstemming is of aansluiting vind by die kulturele agtergrond van 'n bepaalde gehoor of leserspubliek en hulle nuusversamelaars as van meer belang beskou. Die kans is goed dat sulke gebeure as nuus beskou en gepubliseer sal word.

▪ **Bronne**

'n Belangrike of gesaghebbende nuusbron is dikwels die eerste hekwagter van nuus, omdat s/hy besluit wat op 'n perskonferensie bekend gemaak word. Gans (1979, bl. 116) wys daarop dat nuus dikwels van nuusbronne afkomstig is wat gretig is om hulle inligting bekend te maak en Oosthuizen et al. 1991, bl. 128) noem dat elke nuusblad bepaalde persone eerder as ander aanhaal *"either because journalists have built up good relationships with certain contacts or because staff and time are in short supply"*. Party bronne het meer invloed of oorredingsvermoë danksy hulle sosiale status, mark-dominansies of reputasie. Nuus is dikwels *"what prominent people say about events rather than reports of the events themselves"* (McQuail, Mass communication theory: an introduction., 1987, bl. 163).

Redaksielede trek die verklarings van hulle gereelde bronne selde in twyfel. Sulke bronne is in die posisie om bepaalde inligting te weerhou of om dit genuanseerd of verdraaid weer te gee. Omdat sulke bronne die nuus wat by hulle ontspring kan manipuleer, kan hulle as hekwagters optree. *"...a journalist's preference for a certain source can also lead to gatekeeping"* (Oosthuizen, Lukas M., 1996, bl. 141).

• **Reguleerders**

Massamedia-organisasies is gemeenskapsgebonde en kan nie in isolasie of los van die gemeenskap funksioneer nie. Die beleid en aksies van belangegroepes in die samelewing oefen 'n direkte of indirekte invloed op die organisasies se mediabeleid uit. Die omgewing waarin mediabeleid beslag kry, word die eksterne raamwerk van mediabeleid genoem (Oosthuizen, Lukas M., 1996, bl. 141). Wanneer belangegroepes in die eksterne raamwerk die media doelbewus beïnvloed, word na dié groepe as reguleerders verwys. *"A regulator can thus be regarded as an interest group, an*

institution or a measure that determines or codetermines the content of a newspaper from the outside" (Oosthuizen et al. 1991, bl. 120).

Dit is voor die hand liggend dat die regeringsvorm van lande 'n beduidende invloed op die massamedia van daardie betrokke lande het. Roger Fowler het daarop gewys dat nuus nie iets is wat spontaan ontstaan nie – dit moet ingesamel en geskep word. Die insamelingsproses word bespoedig en vergemaklik deur na gevestigde bronne en plekke te gaan, wat meermale beteken dat dit veral instellings en persone met amptelike of finansiële mag is, wie se stemme gehoor word. Die insamelingsproses het dan die politieke effek dat 'n wanbalans in die dekking van die stories van die bevoorregtes en die minder bevoorregtes in 'n bepaalde gemeenskap ontstaan, "*..... with the views of the official, the powerful and the rich being constantly invoked to legitimate the status quo*" (Fowler, 1991, bl. 22).

Die ongelykhede in nuusinsameling gee aanleiding tot bevoordeling, nie net in die sekerhede en houdings wat weerspieel word nie, maar ook die inhoud, vorm en styl waarin dit gerapporteer word. Fowler noem dit 'n bevoordeling van 'n bepaalde ideologiese perspektief.¹⁷³ Hy wys verder daarop dat die gereeld-geraadpleegde bronne die koerante en nuusblaai van 'n taal en begrippe voorsien waarin die houdings van die magshebbers en vooraanstaandes geïnkodeer is. Die taal word deur die nuusblaai oorgeneem en gebruik en daardeur word die houdings van die magshebbers gesanksioneer en bevestig.¹⁷⁴

Afgesien van die invloed van belangegroepe in die samelewing, kan taal ook as 'n reguleerder beskou word. "*.... the practices of news selection and presentation are habitual and conventional as much as they are deliberate and controlled. And as for value-laden language, the crucial point is that the values are in the language already,*

¹⁷³ "*The newspapers are full of reports of statements, claims, promises and judgements which have been voiced by prominent people of the kinds mentioned above: reports of parliamentary debates; the findings of official inquiries; summings-up and judicial comments by magistrates, judges and coroners; political manifestos; statements by ministers and civil servants; statements by the chairman of large companies; and so on*" (Fowler, 1991, bl. 23).

¹⁷⁴ "*I do not wish to present the newspaper industry as deliberately and cynically working in this way in order to disseminate official ideology for commercial gain; to mystify the actions and the motives of government and industry; and to discredit opponents and silence the majority. Though these are indeed goals and effects of the media, they need not be consciously formulated and strategically planned, because their implementation takes place automatically; given the economic position and working practices of the Press*" (Fowler, 1991, bl. 24).

independent of the journalist and of the reader. Ideology is already imprinted in the available discourse (all discourse)” (Fowler, 1991, bl. 42).

Alle instellings en individue buite die media wat oor die mag beskik om ‘n invloed daarop uit te oefen, moet as reguleerders van die media beskou word. Dit sluit regeringstelsels, drukgroepe, adverteerders, verbruikers, gemeenskapsnorme en verwagtings van die mediaprofessie self in.

▪ **Regerings**

Die Suid-Afrikaanse regering, wat deel is van die massamedia se eksterne raamwerk, was gedurende die apartheidsjare een van die invloedrykste reguleerders van die perswese in Suid-Afrika. ‘n Hele web van perswette was in werking gestel wat tot aanpassings in die interne beleidsraamwerk van die media, tot beperkings in dekking en self-sensorskap ter wille van oorlewing gelei het. Afgesien van die wette het die destydse regering van ander metodes gebruik gemaak om hulle invloed op die media te laat geld. Verslaggewers is direk gekonfronteer, buitelandse verslaggewers is visums geweier, werkspermitte is geweier, daar is ingemeng in die interne sake van die nasionale uitsaaier (SABC) en die massamedia is voortdurend gemaan tot groter verantwoordelikheid in hulle rapportering van kontensieuse sake.

▪ **Gemeenskapsnorme**

Volgens Oosthuizen et al. (1991, bl. 122) kan gemeenskapsnorme omskryf word as *“the unwritten rules of conduct that apply within a community”*. Vir nuusblaaie beteken dit dat daar geskrewe of ongeskrewe reëls in die gemeenskap bestaan wat bepaal wat gepubliseer mag word en wat nie. Oosthuizen sê: *“The key issue is often whether or not something is in good taste, that is, whether it is acceptable or unacceptable to the readers of that newspaper”* (1996, bl. 146). Gemeenskapsnorme word dus gereflekteer in die keuse van wat die media publiseer.

▪ **Invloed van drukgroepe**

Hiebert et al. (1991, bl. 107) het daarop gewys dat die stem van individue vervaag namate media groter word met die gevolg dat mense hulle in groepe organiseer ten einde hulle stem hoorbaar te maak. Die groepe oefen druk op joernaliste uit om nuus te verander, of om bepaalde stories/berigte weg te laat, wat op ‘n vorm van sensorskap neerkom. Druk-groepe kan ook tot gevolg hê dat joernaliste self-

sensorskap toepas. Nog 'n vorm van druk is die strategiese vrystelling, weerhouding or samestelling van nuusgegewens.

▪ **Adverteerders**

Hoewel dreigemente gewoonlik oordrewe is dat adverteerders hulle geld aan die media sal onttrek as hulle ontevrede is met dit wat gepubliseer word, is dit tog waar dat adverteerders soms skuldig is aan subtiele of indirekte manipulasie van die nuusinhoud. Dit moet egter in ag geneem word dat ekonomiese realiteite daarvoor sorg dat min koerantredakteurs 'n storie/berig sal plaas wat 'n groot adverteerder sal aanstoot gee.¹⁷⁵

Nog 'n vorm van indirekte regulering deur adverteerders is geleë in die feit dat koerante 'n bepaalde leserspubliek het wat deur adverteerders as hulle mark beskou word. As die inhoud, styl of taal van 'n koerant skielik sodanig gewysig word dat die lesersprofiel daarvan verander, kan dit beteken dat adverteerders ander nuusblaaië moet soek wat die oorspronklike mark bedien. Dit sal noodwendig 'n verlies aan inkomste beteken. Ten einde dit te voorkom, moet 'n koerant seker maak dat 'n bepaalde marksegment behou word, wat neerkom op indirekte regulering.

In koerantwese word *payola* beskou as die laagste vorm van manipulasie deur adverteerders. Dié begrip verwys na joernaliste wat geskenke of ander voordele van adverteerders ontvang in ruil vir gratis publisiteit of goeie resensies van optredes, produkte of maatskappyverslae. Omdat dit 'n praktyk is wat deur die professie self beperk word, geskied dit meestal in die geheim.

▪ **Etiese kode van die professie**

Soos dokters en prokureurs moet joernaliste daaglik ingewikkelde besluite neem. Hulle doen dit aan die hand van 'n etiese kode en joernalistieke konvensies of professionele standaarde. Dié genoemde riglyne is belangrike reguleerders van die inhoud van nuusblaaië.

¹⁷⁵ "... the advertiser's power of regulation depends on the degree to which the medium is dependent on income from advertisements" (Hiebert et al, 1991, bl. 106).

▪ **Verbruikers**

Die verbruikers (lesers) en adverteerders is klaarblyklik die belangrikste reguleerders van massamedia in die Westerse samelewing waar kapitalisme die basis van ekonomieë vorm. Die bepalende beginsel is vraag en aanbod en dit saam met die kenmerke van die gehoor of lesers bepaal die inhoud van die massamedia/nuusblaai. Nuusblaai wat nie in die behoeftes van lesers voorsien nie verloor hulle en saam met krimpende leserstalle verdwyn adverteerders wat daartoe lei dat publikasiehuise se deure gesluit moet word.

Die volgende kernbeginsels van eksterne faktore is vir die doel van die ondersoek van belang:

1. Inligting gaan deur 'n reeks kontrolepunte binne en buite 'n nuusorganisasie voordat dit as nuusmateriaal aanvaar word. Die hekwagte is individue of groepe in 'n nuusorganisasie wat besluit of materiaal as nuus aangebied word of nie en reguleerders is individue buite die nuusorganisasie wat bepaal of 'n aandeel in die bepaling van die inhoud het. Die volgende hekwagters kan geïdentifiseer word: koerantdireksies, redakteur, administrasiehiërargie, tyd en ruimte, plek (lokaliteit) en bronne. Regerings, gemeenskapsnorme, die invloed van drukgroepe, adverteerders, die etiese kode van die professie en verbruikers is reguleerders.
2. Gereeld-geraadpleegde bronne voorsien nuusblaai van taal en begrippe waarin die houdings van maghebbers en vooraanstaandes geïnkodeer is met die gevolg dat die houdings van magshebbers gesanksioneer en bevestig word.

2.6.4.4. Kommunikasie en Versterking.

Kommunikasie skep die geleentheid vir mense om mekaar se gedrag te versterk. Wanneer twee persone gesels, beskik albei oor die potensiaal om die ander te beïnvloed.

▪ **Boodskappe**

Wat 'n persoon sê en die manier waarop hy/sy dit sê, bepaal tot 'n groot mate die graad van versterking wat deur die kommunikasie aan die gespreksgenoot gebied word. Wanneer iemand iets sê waarmee ons saamstem, is die kans goed dat ons in twee vorms van versterkende kommunikasie betrokke sal raak. In die eerste plek sal ons, ons goedkeuring deur nie-verbale kommunikasie (soos 'n glimlag, kopknik of

geluide soos 'um') laat blyk en tweedens is die kans goed dat ons verbaal positief sal reageer met sinsnedes soos: "Ek stem saam, dit is so!" Wanneer ons gespreksgenoot soortgelyke reaksie kry van ander persone met wie hy/sy kommunikeer, sal die patroon van versterking die individu motiveer om die idee te behou en daarvolgens te reageer wanneer die tyd geskik is.

Net so kan ons ook versterking van die idees van 'n gespreksgenoot weerhou wanneer ons nie met die uitgesproke idee saamstem nie. Ons doen dit deur gewoon stil te bly of deur te sê ons stem nie saam nie. Soos hierbo, kan ons nie-verbale kommunikasie nie-versterkend gebruik word, soos byvoorbeeld die gebrek aan 'n glimlag of die teenwoordigheid van 'n frons op ons voorkop.

Afgesien van versterking wat in die gewone interaksie (soos hierbo bespreek) plaasvind, kan versterking op 'n hele aantal maniere tydens die kommunikasieproses gegee of weerhou word. So kan tasbare vergoeding gebruik word. 'n Voorbeeld daarvan is die verhoging van salaris of die uitbetaling van 'n bonus deur 'n werkgever wat die goeie werk van 'n werknemer wil versterk. Afgesien van tasbare vergoeding is daar ook nie-tasbare vergoeding in die vorm van positiewe aanprysing en nie-verbale gedrag teenoor 'n gespreksgenoot. Aan die teenoorgestelde kant kan 'n werknemer dieselfde gedrag openbaar maar omdat hy/sy geen positiewe versterking van die werkgever ontvang nie, kan hy/sy onder druk van die afwesigheid van versterkende gedrag ander gedrag begin openbaar om daarmee versterking te soek.¹⁷⁶

'n Boodskap kan bestaan uit 'n uitgesproke poging om ander mense te beïnvloed. So kan 'n persoon byvoorbeeld 'n logies saamgestelde argument aanvoer waardeur hy/sy sy/haar gespreksgenoot probeer beïnvloed om sy/haar standpunt, oortuiging, houding of gedrag te verander. As die argument deur die gespreksgenoot as ondersteunend ervaar word, is die kans baie goed dat die gespreksgenoot hom/haar sal laat beïnvloed. Wanneer gesprek plaasvind, word versterking of 'n gebrek aan versterking gekommunikeer. In albei gevalle word oortuigings, houdings en gedrag deur die kommunikasie versterk of verander.

¹⁷⁶ "The key point here is that communication is involved whether there is tangible or intangible reward provided, and even no reward provides strong communication" (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 338).

▪ Bronne

Soos reeds voorheen genoem het die bron van 'n versterkende of nie-versterkende boodskap 'n bepalende invloed op die graad van versterking of nie-versterking wat gebied word.¹⁷⁷

Wanneer 'n meningsvormer aandui dat hy/sy met die oortuigings, houdings of gedrag van 'n individu saamstem, is dié versterking van groot waarde vir die bepaalde individu. Aan die ander kant is 'n aanduiding dat 'n meningsvormer nie met 'n individu saamstem nie, 'n sterk invloed wat daartoe kan meewerk dat die individu oortuigings, houdings of gedrag aanneem, wat in ooreenstemming met dié van die meningsvormer is.

Dit kom soms voor dat geen direkte kommunikasie tussen 'n individu en iemand wat hy/sy as opinieleier beskou, plaasvind nie. In sulke gevalle kyk die individu na wat die opinieleier doen en volg dié gedrag dan na. Die persoon word deur die optrede innerlik versterk omdat hy/sy die gedrag met die positief ge-evalueerde opinieleier vereenselwig.

Dieselfde versterking kan ook binne 'n groep voorkom wanneer die groep deur 'n individu hoog aangeslaan word. Sulke groepe dien as sogenaamde 'verwysingsgroepe'. Die individu assosieer hom-/haarself met die groep selfs al is hy/sy nie 'n lid daarvan nie (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 340).

Die volgende kernbeginsels van versterking deur kommunikasie is vir die doel van die ondersoek van belang:

1. Versterking deur kommunikasie vind op twee maniere plaas naamlik deur verbale en nie-verbale boodskappe en deur vereenselwiging of assosiasie met positief ge-evalueerde bronne (individue of groepe). Gedurende

¹⁷⁷ "Positively viewed sources have much more potential for a reinforcement, and much more devastating impact for nonreinforcement, than do negatively viewed sources. Most people like to associate themselves in their own mind with people whom they perceive to be credible, attractive, and powerful. If such a person indicates that what the person believes or what the person does is right, this in itself is very reinforcing. On the other hand, if the sources with whom the individual identifies hold views or engage in behaviours different from the individual, there is no reinforcement for engaging in normal behaviour. It is likely that the individual will seek other behavioural options that might produce greater reinforcement" (McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 340).

kommunikasie beïnvloed mense mekaar deur die proses van versterking of die weerhouding van versterking.

2.6.4.5. Die Rol van die massamedia in die huidige samelewing.

Straver haal Binkofski aan wat daarop wys dat die direkte kommunikasie-inhoud (met ander woorde die dinge of gebeurtenisse wat direk gesien of beleef word) al meer op die agtergrond gedwing word, terwyl selfs die daaglikse gespreksmateriaal deur indirekte kommunikasie-inhoude gevorm word (Straver, 1967, bl. 69). Mense kontroleer inligting al meer deur ander inligting in teenstelling met inligting wat vroeër gekontroleer is deur eie ervaring. Baie dinkwerk word mense as't ware gespaar omdat die media of ander mense vir hulle dink. Daarin lê die gevaar opgesluit dat mense hulle aan die denke van ander oorgee en as't ware in die mening van die meerderheid in vlug.

Straver wys op drie struktuurveranderinge in die samelewing wat verband hou met die na vore kom van dié sekondêre ervaringswêreld: Die eerste is die ontstaan van nuwe vorme van oordrag van waardes, norme en tradisies. Die tweede is die bestaan van 'n inligtingskultuur – daar is 'n voortdurende behoefte aan inligting op feitlik alle terreine en dan word met 'inligting' verwys na feitekennis en nie propaganda nie. Die derde struktuurverandering is die kanalisierende rol wat die media speel en die spanning wat kan ontstaan tussen dit wat deur die media aan die orde gestel word en dit wat in die sosiale lewe van die gemeenskap aan die gang is.

Wat die eerste struktuurverandering betref: Die openbare mening en die gemeenskaplike opinie word nie meer gevorm deur die gemeenskap wat saam praat of selfs deur die owerheid of 'n amptelike organisasie nie. Die openbare mening word geskep in en deur die saamkom van inligting soos dit aangebied word deur 'n aantal persagente wat as onafhanklike ondernemers hulle werk doen. Die gewone mens kan met ander woorde alleen aan die sosiale kommunikasieproses deelneem deur te publiseer of te sorg dat hy in 'n onderhoud oor 'n bepaalde onderwerp genooi word om sy mening te lug. Vir die res word deelname beperk tot die manier waarop mense die inligting tydens groeps gesprekke aanvul, dit verander en deurgee.

Met die na vore kom van die sekondêre ervaringswêreld gaan saam die behoefte aan meer inligting. Dit is egter belangrik dat die inligting daarop gerig moet wees 'om op die hoogte te bring' eerder as om te beïnvloed of propaganda te maak.

Wat die derde struktuurverandering (die kanalisierende rol van die media) betref, wys Straver daarop dat beleidsinstansies in die media inligting tot 'n groot mate selekteer en sif. Dit kom in feite neer op 'n poging om ontvangers te beïnvloed eerder as in te lig.¹⁷⁸ Hy waarsku dat hoewel die gevolg daarvan eenheid en konsensus in die gemeenskap kan wees, daar ook 'n sfeer van valsheid en fatsoen-moraal kan ontstaan wat nie met die werklikheid ooreenstem nie

Straver identifiseer die volgende belangrike kenmerke van die massakommunikasieproses:

1. Die ontvangs van die boodskap word beïnvloed deur die totale toestand van die ontvanger;
2. Vir die geslaagde oordrag van inligting is 'n gemene deler in een of ander aspek van die sender en ontvanger se lewens (gedeelde voorveronderstelling) nodig. *"Dit wil zeggen: een reeds vooraf bestaande culturele eenheid op basis waarvan men elkaar op nieuwe punten kan vinden"* (Straver, 1967, bl. 31).
3. Indien sisteme in 'n kommunikasieproses nie ooreenstem nie, tree prosesse soos beïnvloeding, oorreding van die ander persoon, of aanpassing van die eie siening van 'n saak in werking om die ewewig te herstel. Dissonansiereduksie tree dus in werking.
4. Een van die belangrike verskille tussen gesprekskommunikasie en massakommunikasie is dat daar nie onmiddellike terugvoer in massakommunikasie is nie. By massakommunikasie is daar ook nie 'n direkte verband tussen die konteks van die spreker en sy/haar boodskap nie. Die boodskap word op sigself aangebied en op sigself beoordeel. Dit maak die noodsaak soveel groter dat die inligting wat aangebied word moet inpas by die verwysingsraamwerk van die ontvangers - dit terwyl daar minder moontlikheid is om tydens die kommunikasieproses die boodskap by die verwysingsraamwerk van die ontvangers aan te pas.

¹⁷⁸ *"De schrijver concludeert dat de media die als enculturatie-media werken, in feite vaak een vlies creëren tussen de werkelijkheid en de leden der gemeenschap waardoor het mogelijk blijft een normatieve opvatting van de werkelijkheid te handhaven en de enculturatie niet tot haar recht komt (Straver, 1967, bl. 76).*

5. Elke kommunikasieproses het dit ten doel om iets nuuts, iets vreemds vir die ontvanger oor te dra. Die iets nuuts word gedurende die kommunikasieproses verteenwoordig deur die spreker. Die proses veronderstel dus 'n sekere nabyheid tussen boodskapper en ontvanger, maar daar is nooit sprake van 'n gelykheid of eendersheid nie. Indien daar gelykheid of eendersheid sou wees, is kommunikasie immers oorbodig!

Dit is belangrik om te verstaan dat 'n geïsoleerde beïnvloeding deur massamedia nie moontlik is nie. Dit beteken nie dat massamedia geen invloed uitoefen nie, maar as daar gekyk word na regstreekse of geïsoleerde beïnvloeding deur massamedia, dan is dit net so min as wanneer mens sou beweer die massamedia het groot beïnvloedingsmoontlikhede sonder om na te gaan of die ontvangers nie reeds in die rigting van beïnvloeding beweeg het nie.

Op grond van 'n Britse ondersoek na die invloed van televisieprogramme op kinders konkludeer Straver *“dat de vrees voor een grote directe invloed van tv op kinderen onvoldoende grond heeft. Het directe milieu heeft een veel grotere socialiserende en enculturerende kracht dan de media. Het onderzoek toont echter ook aan dat wel invloed mogelijk is waar deze in de lijn ligt van de ontwikkeling die het kind krachtens leeftijdsontwikkeling en milieu doormaakt”* (Straver, 1967, bl. 37).

'n Ondersoek deur Mayer (1945, bl. 169) het getoon dat adolessente meisies uit films alleen die inligting opgeneem het wat nie in hulle eie omgewing beskikbaar was nie.

Die wil tot beïnvloeding en die vrees vir ongewensde beïnvloeding het bygedra tot die ontstaan van 'n aantal stereotipes oor die invloed van die media op die publiek. Een so 'n stereotipe opvatting is dat die regte 'handgreep' tot 'n nagenoeg almagtige beïnvloeding deur die massamedia kan lei. (Straver, 1967, bl. 28). Die teelaarde vir dié idee is die mening dat mense weerloos manipuleerbare speelballe van slegte en goeie drifte is wat ten goede of kwade beïnvloed kan word deur as't ware die regte knoppies te druk. Met dié gedagte hang die idee saam dat die publiek die somtotaal van weerlose en geïsoleerde individue is wat een groot beïnvloedbare massa vorm. Dié opvatting is herhaaldelik in literatuur oor die onderwerp verwerp.

In alle gevalle waar iemand se sosiale of lewensbeskoulike posisie of opinies in die gedrang kom, moet rekening gehou word met hulle persoonlikheid wat steun op vaste konsepte en beeldvorming. Daarom is die beïnvloeding van houdings so 'n moeilike saak. *“De informatie komt binnen in een reeds gestructureerd totaal-veld en kan daarom als geïsoleerde impuls weinig uitrichten”* (Straver, 1967, bl. 43). Om dus te dink dat beïnvloeding los van iemand se totale denk- en ervaringswerklikheid en sy sosiale en kulturele agtergrond moontlik is, is wensdenkery.

Dit is juis bogenoemde feite wat skrywers oor die onderwerp van massakommunikasie tot die gevolgtrekking bring dat massakommunikasie alleen maar nuttig is om argumente vir enige debat uit reeds gevestigde standpunte te verskaf.¹⁷⁹

Berelson is van mening dat dit beter is om inligting of feite eerder as interpretasie oor te dra om iemand te beïnvloed (1961, bl. 342). Dit is wel so dat mens dan moet wag en kyk wat die persoon met die inligting doen, maar die kans bestaan dat dit opgeneem kan word en met verloop van tyd so verwerk word dat die gewenste resultaat bereik word.

Algemene inligting (Non-purposive) is volgens hom ook beter as inligting wat sterk bedoelend ervaar word omdat minder afweermeganismes daardeur opgeroep word.¹⁸⁰

Dieselfde proses waardeur opinies en houdings gevorm word, bied ook die moontlikheid tot vernuwing en verandering. Enige opvoedingsproses bestaan immers uit die verskaffing van inligting en beïnvloeding. Hoewel dieselfde proses van beïnvloeding via die oordrag van inligting deur die opvoeder in die spesifieke situasie van jongmense op 'n later leeftyd nie meer moontlik is nie, is daar tog 'n kans dat nuwe inligting opgeneem sal word. Dit kan eerstens plaasvind in 'n braaklandsituasie waar 'n nuwe visie geen weerstand ondervind nie en tweedens waar ingespeel word op mense se neiging om kreatiwiteit aan die dag te lê in die oordrag van nuwe inligting aan 'n derde party.

¹⁷⁹ *“Wat de massacommunicatie in het algemeen bewerkstelligt, is het verschaffen van hulpdiensten voor opinies die reeds bestaan, voor het versterken van reeds aanwezige tendenties”* (Straver, 1967, bl. 43).

¹⁸⁰ *“De reden dat ‘feiten’ in het algemeen zoveel sneller doordringen dan ‘interpretaties’ is wel gelegen in het feit dat ze voor onschuldig worden gehouden; men legt geen verband met de rest van de houding die men eigenlijk zou moeten afzweren als men de feiten werkelijk aanvaarde”* (Straver, 1967, bl. 44).

Wat die eerste moontlikheid betref, dring nuwe inligting deur wanneer nuwe onderwerpe aan die orde gestel word of feite en interpretasie gebied word op terreine waar die ontvanger nog bykans geen stellings ingeneem het nie. Nuwe inligting word ook opgeneem as die ontvangers die inligting as bevrydend of verhelderend beleef in wrywings- of spanningstoestande as gevolg van teenstrydige stellings of opinies. Klapper wys egter daarop dat dit selde voorkom dat mense heeltemal neutraal of onbevooroordeel teenoor inligting staan.¹⁸¹

Straver maak die belangrike opmerking dat mens oor die algemeen gesproke kan sê dat daar breuksituasies ontstaan waarin daar 'n behoefte aan 'n "nuwe geloof" is wat die verwysingsraamwerk bied om die situasie sinvol te verwerk. Waar kommunikasie by 'n bestaande of nuwe behoefte aansluit, is die kans goed dat dit suksesvol sal wees. Deur by 'n krisissituasie en die probleem wat ervaar word aan te sluit, kan die geleentheid benut word om in te speel op 'n latente maar onbewuste behoefte en die nuwe inligting aan te bied as oplossing vir die nuwe omstandighede.

Die volgende kernbeginsels van die rol van die massamedia in die huidige samelewing is vir die ondersoek van belang:

1. Direkte kommunikasie-inhoud word deur indirekte kommunikasie-inhoud gevorm. Media of ander mense dink dus vir individue;
2. Nuwe vorme van oordrag van waardes, norme en tradisie ontstaan, daar is 'n voortdurende behoefte aan inligting op alle lewensterreine en die media speel 'n kanalisierende rol en stel so die sosiale agenda vas;
3. Geïsoleerde beïnvloeding deur die massamedia is nie moontlik nie. Boodskap word deur die totale toestand van die ontvanger beïnvloed.
4. Waar breuksituasies ontstaan (met die behoefte aan 'n 'nuwe geloof') is daar ruimte om in te speel op latente maar onbewuste behoeftes.

2.6.4.6. Massamedia-effekteorieë

Navorsing oor massakommunikasie het oortuigend aangedui dat die primêre effek van massakommunikasie veral die verspreiding van inligting oor idees, oefengeleenthede en produkte is (McCroskey, James C & Wheeless, Lawrence R., 1976, bl. 313). Vroeë navorsers het gemeen individuele verskille in waarneming maak dit onmoontlik om die

¹⁸¹ "Klapper laat sien dat mense meestal lichterlik gedisponeerd zijn voor een bepaalde opinie en dat de nieuwe informatie dan hierop bevestigend inwerkt" (Straver, 1967, bl. 45).

effek van massakommunikasie te bepaal. Latere navorsers het egter aangetoon dat dit moontlik is om te voorspel watter inligting mense uit die beskikbare moontlikhede in die media sal kies deur hulle in verskillende kategorieë (gebaseer op demografiese kenmerke (soos status en ekonomiese vlakke, ensovoorts) te verdeel. Ander navorsers het daarop gewys dat die massamedia inligting omtrent die norms vir aanvaarbare en onaanvaarbare gedrag in die gemeenskap en kultuur verskaf. Die media beïnvloed dus mense se gedrag deur die daarstelling van norms vir gedrag.

Teorieë oor die effek van massamedia het drie temas gemeen waarop aannames gebaseer word (vgl. Larson, 1995, bl. 90). Die eerste is dat mense danksy die massamedia 'n gemeenskaplike ervaringswêreld deel. Die implikasie daarvan is dat al die mense onderworpe is aan propaganda en die verwringing van die werklikheid. Die tweede tema is dat mense bepaalde inligting uit die massa-media kies en hulle dus selektief aan sulke inligting blootstel. Die derde tema is dat die massa-media nagenoeg almagtig is wat die ooredingsvermoë daarvan betref en dat ontvangers dus aan die genade daarvan uitgelewer is.

Die mees prominente van die teorieë is die teorie van tegnologiese determinisme, die teorie van gebruik en beloning en die teorie van ontwikkeling (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 20).

2.6.4.6.1. Korttermyn-effekteorieë

- **Teorie van Tegnologiese Determinisme**

Volgens dié teorie het die tegnologie van 'n bepaalde era 'n bepalende invloed op die kultuurpatrone van daardie era. Marshall McLuhan is bekend vir sy werk as tegnologiese determinis. Die beste manier om sy werk op te som, is om te verwys na sy bekende gesegde "*the medium is the message*" (McLuhan, M. & Fiore, Q., 1967, bl. 24). Met die gesegde bedoel hy die medium bepaal hoe 'n boodskap geformuleer word en op sy beurt bepaal dit hoe mense die boodskap interpreteer. Volgens die teorie deel mense 'n gemeenskaplike poel van inligting en ervaring danksy die massamedia (televisie, radio en koerante).

- **Teorie van gebruik en beloning**

Die behoeftes van ontvangers en die moontlike belonings wat uit die gebruik van media voortvloei, is die uitgangspunt van die gebruik-en-beloningsteorie. Navorsing

wat op die terrein gedoen is, het uitgegaan van vroeë soos: Wat doen mense met die media? Waarvoor word die media gebruik? Wat put mense uit die gebruik van die media? Die teorie fokus dus op die ontvanger van die kommunikasie of oordragingsboodskap.¹⁸² Die ontvanger is aktief betrokke wanneer hy/sy van media gebruik maak om byvoorbeeld 'n behoefte aan vermaak of inligting te bevredig. Die ontvanger is dus nie 'n passiewe toehoorder wat mediaboodskappe bloot opneem en daarop reageer nie.¹⁸³

Die navorsing het bevind dat die media die volgende gebruike of beloning aan gebruikers bied:

- Afleiding – Die media word gebruik om weg te kom van daaglikse werk, roetine en probleme. Die beloning wat dit bied is emosionele bevryding, hoewel dit slegs tydelik van aard is.
- Persoonlike verhoudings – Media voorsien in mense se behoefte aan vriendskap en sosiale interaksie. Dit hou mense geselskap tot so 'n mate dat mediapersoonlikhede en fiktiewe karakters as persoonlike vriende beskou word. Dit rig ook sosiale interaksie omdat mense met mekaar gesels oor dit wat hulle in die media gehoor of gesien het.
- Persoonlike identiteit – Media-inhoud word gebruik om persoonlike identiteit te ondersoek, bepaal, bevestig of uit te daag. Mense gebruik die media-inhoud om hulle en hulle waardes met ander mense en die buitewêreld te vergelyk.
- Monitering – Mense het 'n behoefte aan inligting oor wat in hulle onmiddellike omgewing sowel as die res van die wêreld aan die gang is. Hulle wil ingelig wees oor sake wat hulle direk of indirek raak. Die media voorsien in dié behoefte aan monitering.

Terwyl ontvangers die massamedia gebruik om in hulle behoeftes te voorsien, is die massamedia in kompetisie met mekaar om in die mense se behoeftes te voorsien. In die proses maak adverteerders van die media gebruik om hulle produkte te verkoop en word ontvangers van ander behoeftes bewus gemaak.

¹⁸² "By focusing on the active participation of the persuadee, the question becomes **not** What does the media do to the persuadees? *but* What do persuadees do with the media?" (Katz, E., Blumler, J.G. & Gurevitch, M., 1973, bl. 511).

¹⁸³ "The audience is actively utilizing media contents rather than being passively acted upon by the media" (Katz, E., Blumler, J.G. & Gurevitch, M., 1973, bl. 511).

Fourie (2007, ble. 236 - 237) wys daarop dat ten spyte van heelwat metodologiese beswaar en kritiek wat teen die gebruik-en-beloningsteorie ingebring word, dit steeds as basis vir voortgesette navorsing gebruik word oor die maniere sowel as die redes waarom mense media gebruik. Heelwat navorsing word op die oomblik oor internetgebruik gedoen teen die agtergrond en voorveronderstellings van die gebruik-en-beloningsteorie.¹⁸⁴

- **Die Teorie van Ontwikkeling**

Die teorie van ontwikkeling is deur George Gerbner en sy kollegas ontwikkel (vgl. Gerbner et al., 1986). Hulle gaan van die veronderstelling uit dat mense nie net 'n gemeenskaplike poel van inligting en ervaring deel nie, maar dat die boodskappe uit die poel verseker dat sekere beelde die realiteit reflekteer. Beelde wat vroeër van ouers, tydgenote en die gemeenskap aangeleer is, word deesdae van die televisie as primêre bron aangeleer. Die ontwikkelingsteorie voorspel dat na mate mense meer na die televisie kyk, hulle dit wat op die skerm vertoon word as die realiteit sal sien en aanvaar (Larson, 1995, bl. 95).¹⁸⁵ Die implikasie van die teorie is dat stereotipes, vooroordele en sosiale waardes soos op televisie uitgebeeld "ontwikkel" en versterk word by die ontvangers of kykers. Die gevolg (volgens die ontwikkelingsteorie) is dat ontvangers van massamediaboodskappe 'n homogene groep word met dieselfde lewenstyl en oortuigings. Televisie het met ander woorde die primêre leermeester van sosiale gedrag geword.

- **Die hipodermiese-naaldteorie**

Dit is veral in die jare 1930 – 1940 algemeen aanvaar dat die media 'n groot invloed op gedrag, denke en die houdings van mediagebruikers het. Die mening is deur geïsoleerde navorsing, hoofsaaklik oor die effek van die radio op luisteraars, versterk. Dié navorsing staan vandag bekend as die hipodermiese-naaldteorie.¹⁸⁶ Hoewel dit deur feitelike ondersoek weerlê is, duik dit tog gereeld met nadelige gevolge vir 'n goeie begrip en gebruik van massamedia op. Fourie (2007, bl. 233) wys daarop dat

¹⁸⁴ "One of the main methodological objections against uses and gratifications is the absence of a theoretical basis. Critics maintain that it is an a-theoretical approach arising from an underlying tautology, namely that use necessary leads to the gratification of needs. Being a-theoretical, it is argued that uses and gratifications do not really explain the complex cognitive processes involved in the experience and interpretation of media content" (Fourie, Pieter J., 2007, bl. 237).

¹⁸⁵ "..... heavy television viewers will live as if the reality portrayed on television really exists and operates in the "real" world" (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 21).

¹⁸⁶ "The theory equates the media with an intravenous injection: certain values, ideas and attitudes are injected into the individual media user, resulting in particular behaviour. The recipient is seen as a passive and helpless victim of media impact" (Fourie, Pieter J., 2007, bl. 232).

die moderne beswaar van ouers wat meen dat die media (veral televisiereekse) kinders negatief beïnvloed, van die veronderstellings van die hipodermiese-naald-teorie uitgaan naamlik dat die media 'n sterk invloed op mense en die gemeenskap het.¹⁸⁷

- **Die Tweestapteorie**

Gedurende die 1950's is beseft dat die groot hoeveelheid oordragsfaktore wat 'n rol in kommunikasie speel dit bykans onmoontlik maak om media-effekte betroubaar te meet. Dit het gelei tot die ontstaan van die sg. **tweestapteorie** (two-step-theory) waarvan die kommunikasiewetenskaplike, J.T. Klapper 'n eksponent was (Fourie, Pieter J., 2007, bl. 234).

Klapper (1960, bl. 16) het 'n ondersoek gedoen na die invloed van die media en het bevind dat die invloed van die media grootliks bestaan het in die bevestiging van reeds bestaande opinies en houdings. Net klein verandering is opgemerk terwyl die oorreding van mense en/of die verandering van opinies en houdings as gevolg van die invloed van media net in uitsonderlike gevalle voorgekom het.

Klapper toon verder aan dat regstreekse en geïsoleerde beïnvloeding deur media net moontlik is waar die ontvanger geïsoleer geraak het uit sy sosiale omgewing, sy kulturele omgewing of uit sy normale lewensomstandighede.¹⁸⁸

Alleen waar die milieu of reeds gevormde houdings van mense se persoonlikheid nie 'werk' nie en waar die appél aan 'n latente behoefte in die persoon beantwoord, is invloed van media effektief.

Die aanbieding van 'n nuwe idee of produk skep ipso facto voorstanders, teenstanders en onverskilliges. Selfs sonder reklame van enige aard kom hierdie

¹⁸⁷ "During the sixties, when television emerged as the dominant public communication medium, concern about the influence of the radio made way for growing anxiety about the effect of violence and sex portrayed on television. Despite the fact that most of the time studies have shown that such concern is unfounded, and despite the fact that film and television differ from radio and other media, such concern still flares up periodically especially amongst moralists and politicians who use moral issues for their own political strategies. Often concern is also blown out of proportion by the media themselves. As a rule none of these parties offer any scientific substantiation for their statements" (Fourie, Pieter J., 2007, bl. 233).

¹⁸⁸ "Klapper's and other corroborative research confirmed the "classic" statement of one of the founding fathers of modern communication studies, namely Bernard Berelson, about the nature of media effects" "Some kinds of communication on some kinds of issues, brought to the attention of some kinds of people under some kinds of conditions, have some kinds of effects" (Berelson 1949, bl. 500) (Fourie, Pieter J., 2007, bl. 235).

verdeling van die sosiale veld rondom die idee tot stand op grond van die latente behoeftes van mense of die geprojekteerde beeld van die nuwe idee of produk. Die geprojekteerde beeld sluit of aan by mense se bestaande beeld of by die sosiale realiteit soos hulle dit ervaar. Waar die motiveringstruktuur en die belofte van vervulling van 'n behoefte volledig by mekaar aansluit, het dit aanhangers van die idee/produk tot gevolg. Waar die motiveringstruktuur en die belofte van vervulling net gedeeltelik by mekaar aansluit kan propaganda en reklame 'n aanvullende rol speel om of die behoeftestruktuur van die ontvanger te herformuleer of die beeld van die produk/idee so aan te pas dat dit meer toeganklik is. Die onverskilliges kan ook oorgehaal word indien daar net twee moontlikhede is waartussen gekies moet word.

Dit is net by hoë uitsondering wat dit voorkom asof almal skielik ten gunste van 'n nuwe idee of aanbod is. Volgens Spiegel (1961, bl. 64) kom dit voor wanneer die idee of aanbod 'n nagenoeg onbesette speelveld betree en die aanbod op 'n algemene, sterk latente behoefte appelleer. In so 'n geval kan feitlik almal selfs sonder propaganda oorgehaal word.

Soos reeds gesien word die invloed van die massamedia deur gevormdheid van individue se persoonlikheid en reeds gevestigde houdings beperk. Die massamedia kan met sukses feitlike inligting verskaf, maar is minder suksesvol om verandering in opinies en houdings te bewerkstellig.¹⁸⁹

Persoonlikheid word so gevorm dat elke individu 'n gevestigde denkpatoon en kompleks van emosionele houdings verwerf wat nie sommer deur nuwe inligting binnegedring word nie. Vir die opneem van nuwe inligting is dit dus van wesentlike belang of die nuwe inligting met kernwaardes of randwaardes van die persoonlikheid verband hou. Inligting wat met randwaardes verband hou word baie makliker opgeneem. Die verskil tussen reklame en propaganda kan aan die hand van bogenoemde verduidelik word. Propaganda probeer dieperliggende houdings en strewes deur middel van nuwe inligting verander. Reklame daarenteen speel in op reeds bestaande behoeftes en beelde en probeer dus nie soseer houdings of opinies verander nie.

¹⁸⁹ "Er is blijkbaar - zo zouden we het onderzoek kunnen samenvatten - een ontwikkelde structuur in de persoon aanwezig die de opname van nieuwe informatie beperkt en regelt. De persoonlijkheid is gevormd onder invloed van opvoeding en milieu en laat zich moeilijk meer plooiën naar elke nieuwe indruk" (Straver, 1967, bl. 42).

Om dan op te som, aanvanklik is geglo dat die massamedia 'n direkte, onmiddellike en kragtige uitwerking op alle gehore en individue het. Die eerste navorsingsresultate het min gedoen om dié geloof te bevraagteken maar dit is nou duidelik dat die hipodermiese-naaldteorie nie steek hou nie. Die selektiewe en beperkte invloedsteorieë wat die hipodermiese-naaldteorie vervang het, het bevind dat die faktore wat daartoe aanleiding gee dat mense hulle aan media blootstel, individualisties van aard is en verband hou met sosiale groeperinge (soos ouderdom, geslag en opvoedingspeil) en sosiale verwantskappe (soos vriende, familie en kollegas). Die gebruik-en-beloningsteorie het aan die lig gebring dat mediagebruikers aktief betrokke is by die keuse van media-inhoud in die lig van hulle behoeftes en die beloning wat dit hulle bied.

De Fleur en Denis kom tot die gevolgtrekking dat *“the preponderance of evidence about the effects of mass communication that emerged from these theories and decades of research, led to the general conclusion that the mass media are quite limited in their influences on people who select and attend to any particular message. In short, six decades of research revealed an overall picture of weak [short-term] effects”* (1994, ble. 566 - 567).

Op die langtermyn kan die massamedia egter wel 'n invloed op die gedrag van ontvangers hê. *“Research provides evidence that the media have a (strong) impact on our knowledge and understanding of the world and its people, and thus affects our behaviour”* (Fourie, Pieter J., 2007, bl. 238).

2.6.4.6.2. Langtermyn-effekteorieë

- **Die Akkumulasieteorie**

'n Hele aantal kognitiewe teorieë beklemtoon die langtermyn-effek van die media op ontvangers. Volgens die akkumulasieteorie word gehandhaaf dat as die media herhaaldelik en relatief konstant op 'n bepaalde saak fokus, dan kan dit tot verandering in mense se houdings en gedrag bydra.¹⁹⁰ De Fleur en Dennis (1994, bl. 579) noem 'n aantal voorveronderstellings van die akkumulasieteorie. Die belangrikste daarvan is dat wanneer individue in die samelewing toenemend bewus word van konstante beriggewing oor bepaalde onderwerpe oor 'n langer tydperk, dan ontwikkel

¹⁹⁰ *“If the various media corroborate each other “by presenting the same interpretations, significant changes can take place in peoples’ beliefs, attitudes and behaviour”* (Fourie, Pieter J., 2007, bl. 238).

hulle al meer begrip vir die verskillende interpretasies wat deur die verskillende media oor die onderwerp aangebied word. Die toenemende begrip lei tot die vorming of aanpassing van betekenis, oortuigings en houdings oor die onderwerpe wat as bakens of riglyne vir die gedrag van die ontvangers van die boodskappe dien. *“Thus, minor individual-by-individual changes accumulate, and new beliefs and attitudes slowly emerge to provide significant changes in norms of appropriate behaviour related to the topic”* (Fourie, Pieter J., 2007, bl. 238). Die akkumulasieteorie bied dus ‘n verklaring vir die rol van die media in die verandering van mense se houdings oor onderwerpe soos egskeiding, seks, styl en politiek oor verloop van tyd.¹⁹¹

- **Innovasieverspreidingsteorie**

‘n Tweede langtermyn-effekteorie word die innovasieverspreidingsteorie genoem. In die moderne en postmoderne gemeenskap is daar ‘n konstante vloei van nuwe produkte, idees, oplossings vir probleme, nuwe interpretasies en innovasies. Volgens Fourie (2007, bl. 239) het sosioloë bevind dat elke innovasie deur mense van bepaalde gemeenskappe volgens ‘n bepaalde proses opgeneem word. Toegepas op die massamedia verwys dit in die eerste plek na die innovasie van nuwe mediaprodukte¹⁹² en in die tweede plek na die rol van die media in die verspreiding en bekendstelling van nuwe idees, modes, oortuigings en giere.¹⁹³

- **Die sosiale leer- en die rol-na-bootsingsteorieë**

Die sosiale leer- en die rol-na-bootsingsteorieë is reeds in die skripsie bespreek.¹⁹⁴

- **Die Betekenisskeppingsteorieë**

Volgens die betekenis-skeppingsteorieë is mense se optrede, begrip en gedrag gebaseer op en gedefinieer in terme van wat hulle weet (hulle kennis van iemand of iets) en glo. Dit gaan in dié teorieë oor die manier waarop die media mense

¹⁹¹ *“If all the South African media, over a longer period of time, report in the same way about race relations in South Africa, either positive or negative, such reporting can have an impact on people’s perceptions of race and race relations”* (Fourie, Pieter J., 2007, bl. 239).

¹⁹² *“The printing press brought about a massive change in public communication culture and created a completely new information environment. The same happened after the invention of the telegraph, photography, radio television and satellite. Today, we are adopting the changes brought about by the development of information and communication technology such as the fax machine, computer, Internet, e-mail, cellular telephones and so on. The theory of the diffusion of innovation can explain the ways in which people adopt these new media”* (Fourie, Pieter J., 2007, bl. 239).

¹⁹³ *“...the media, in modern society, are often largely responsible for bringing new items (products, ideas, interpretations, beliefs) to the attention of people who eventually adopt them”* (Fourie, Pieter J., 2007, bl. 239).

¹⁹⁴ Sien die Sosiale Leerteorie op bl. 135.

kondisioneer om bepaalde betekenis aan woorde of konsepte te heg. *“They claim that often we obtain our knowledge, and what we believe something means, from how the media defines that something. In our present information society, much of what we base our beliefs on is derived from the media as a social source. This applies especially to new phenomena we have to confront”* (Fourie, Pieter J., 2007, bl. 242). Fourie waarsku dat die betekenis wat deur die media aan bepaalde konsepte en fenomene geheg word dikwels oorvereenvoudig en eensydig is. As voorbeeld noem hy die term “osoonlaag”. Dit word deur mense meestal gebruik in ooreenstemming met die media se betekenisinhoud en nie met die heelwat meer gekompliseerde betekenisinhoud wat deur wetenskaplikes daaraan geheg word nie.

Die langtermyneffek wat die meeste bespreek word wanneer na die invloed van die massamedia verwys word, is stereotipering¹⁹⁵ en hoe dit ontvangers se persepsie van mense, groepe en instellings beïnvloed. Deur stereotiperende voorstellings kan die media bestaande patrone van houdings en gedrag teenoor individue en veral minderheidsgroepe versterk. De Fleur en Dennis (1994, bl. 599) noem die volgende veronderstellings van die teorie van stereotipering:

- Deur die negatiewe of positiewe voorstelling van ‘n spesifieke groep, gebeurtenis of saak in vermaaklikheidsstof of ander mediaberigte, kan ‘n bepaalde indruk (negatief of positief) by ontvangers geskep word. Voorbeelde van sulke stereotipiese voorstellings kan gesien word in die rapportering oor gayoptogte en etniese rituele.
- Die rapportering oor sulke optogte en sake is meestal konstant negatief. Die deelnemers word voorgehou as mense met onaanvaarbare kenmerke en met minder positiewe eienskappe as die dominante groepe van die samelewing waarop die betrokke media gerig is.
- Die rapportering van verskillende media oor sulke minderheidsgroepe stem ooreen wat lei tot bekragtiging van die indruk wat weergegee word.
- Die kykers, lesers en luisteraars van die media inkorporeer die betekenis wat aan beskrywings van die minderheidsgroepe gegee word as min of meer onveranderlike skemas of stereotipe interpretasies in hulle verwysingskema. Wanneer hulle dan met individue van dié groepe in aanraking kom, word van

¹⁹⁵ *“A straightforward definition of stereotyping is “the social classification of particular groups and people as often highly simplified and generalised signs, which implicitly or explicitly represent a set of values, judgements and assumptions concerning their behaviour, characteristics or history” (O’Sullivan et al 1994:299 – 300)”* (Fourie, Pieter J., 2007, bl. 248).

die stereotipering gebruik gemaak sonder inagneming van die persoonlike eienskappe en/of persoonlikheid van die bepaalde individu.

Voorbeelde van stereotypes is “vrouens”, “witmense”, “swartmense”, “Jode”, “Afrikaners”, “gays”, “finansiële instellings”, “politici”, ensovoorts. “Afrikaners” word dan byvoorbeeld beskou as rassiste, “Jode” as skelm, “swartmense” as minderwaardig, “gays” as seksueel promiskueus ensovoorts.

- **Die agendabepalingsteorie**

Die agendabepalingsteorie gaan van die veronderstelling uit dat die media bewustelik of onbewustelik ‘n beeld van die werklikheid skep. Die media konfronteer ontvangers daagliks met dit wat volgens die media se oordeel belangrik is om te weet. Die weglating van sekere gebeure of sake en die oorbeklemtoning van ander skep by die ontvangers ‘n beeld wat dan as die werklikheid beskou word.¹⁹⁶

- **Die Omramingsteorie**

Die omramingsteorie is verwant aan die agendabepalingsteorie. Die fokus van die agendabepalingsteorie is op die media se keuse van onderwerpe, gebeure en sake terwyl die fokus van die omramingsteorie op die media se aanbieding of hantering van die sake, gebeure of onderwerpe is. Dit beskryf dus die invloed wat die invalshoek van aanbieding op die ontvanger het.¹⁹⁷ Met invalshoek word verwys na die interpretasie en ideologiese verwysingsraamwerk waaruit die joernalis ‘n berig aanbied. Die media kan byvoorbeeld besluit om oor ‘n bepaalde persoon, onderwerp of groep op ‘n spesifieke manier te rapporteer. Daar kan byvoorbeeld net op die negatiewe eienskappe van ‘n politikus gefokus word of op die negatiewe gevolge van voorgestelde wetgewing. Die gevolg van sulke beriggewing is dat die ontvangers net blootgestel word aan die negatiewe aspekte terwyl die moontlike positiewe aspekte geïgnoreer word. *“We often hear about people, organisations, groups, and so on, complaining that the media, through its negative reporting, has framed them and as such has influenced, for example, a court ruling about them. Many recent examples of*

¹⁹⁶ “Agenda-setting thus focuses on what topics the media present to an audience and secondly on how information on the selected topics are presented. It relates to the dynamics of news coverage: the spectrum of viewpoints, symbols and questions which are selected to construct the news and how they are ranked or accorded legitimacy and priority. Finally agenda-setting is concerned with how the media’s legitimisation of issues and events affects our perceptions of reality” (Fourie, Pieter J., 2007, bl. 245).

¹⁹⁷ “Framing refers to the fact that our judgments about various objects or issues are often strongly affected by the way in which information about them is presented. When positive attributes are emphasized, our evaluations are higher than when negative attributes are emphasized” (Baron, 1991, ble. 97 - 98).

South African politicians complaining about being framed can be cited" (Fourie, Pieter J., 2007, bl. 245).

Volgens Levin (1987) is dié verskynsel die gevolg van die feit dat wanneer stimuli positief beskryf (of omraam) word, dan word positiewe assosiasies in herinnering geroep. Die individu wat na die boodskap luister is geneig om aan positiewe ervarings met die objek/produk onder bespreking te dink wat hulle dan positief teenoor die produk of objek instel. Die teenoorgestelde is dan ook van toepassing. Wanneer stimuli in negatiewe terme beskryf word, dan word negatiewe ervarings geassosieer en word ontvangers negatief in hulle waardering van die objek/produk.

Nog 'n effek wat aan die omramingsteorie verwant is, is die ankereffek. Die effek kan duidelik geïdentifiseer word in die volgende insident. Wanneer iemand na 'n goeie tweedehandse motor soek, gaan die soektog gewoonlik gepaard met 'n navorsingsproses waartydens die kwaliteit, betroubaarheid en alle ander relevante inligting versamel word. Om die gemiddelde prys van motors in die bepaalde klas, ouderdom en toestand van die motor te bepaal, kan na die "boekiepryshandleiding" van tweedehandsemotorhandelaars verwys word. Omdat mense meestal die weg van minste moeite volg, is die meeste kopers egter geneig om die eienaar van die motor te vra hoeveel hulle vir die motor wil hê.

Wat in werklikheid in sulke omstandighede gebeur, is dat die eienaar van die motor toegelaat word om die ankerposisie van die motorprys te bepaal. In verdere onderhandeling sal dié ankerposisie as die vertrekpunt gebruik word. Navorsing (Northcraft, G.B., & Neale, M.A., 1987) het bevind dat die ankerposisie 'n sterk rol speel in die beoordeling van byvoorbeeld die prys van die motor in bogenoemde voorbeeld. Sou die eienaar 'n prys stel wat na die oordeel van die koper te hoog is, sal die koper 'n laer prys probeer beding, maar gewoonlik aanvaar die koper 'n prys wat hoër is as wat in die "boekiepryshandleiding" voorgestel word.¹⁹⁸

Navorsing van Plous (1989) dui daarop dat die ankereffek ook in ander kognitiewe prosesse voorkom. Plous het ongeveer 1500 studente gevra om die moontlikheid van 'n kernoorlog te voorspel. 'n Groep van die studente is aan 'n laer ankerposisie

¹⁹⁸ ".....anchors, have been found to strongly affect our judgments. In part, this is due to the fact that once they are established, our adjustments to these anchors tend to be too small to counter their initial impact" (Baron, 1991, bl. 99).

blootgestel deurdat aan hulle gevra is of die kans op 'n kernoorlog kleiner of groter as 1 persent is. 'n Tweede groep het 'n hoë ankerposisie ontvang en moes voorspel of die moontlikheid groter of kleiner as 90 persent is en 'n derde groep het geen ankerposisie ontvang nie. Daarna is al drie groepe gevra om 'n voorspelling te waag oor die moontlikheid dat die VSA en die Sowjet Rusland in 'n kernoorlog betrokke sou raak. Die uitslag van die drie groepe was as volg: Die groep wat aanvanklik aan die lae ankerposisie blootgestel was, het die laagste voorspellingsyfer gehad naamlik 10.8%. Die groep wat aan die hoë ankerposisie blootgestel was, het die hoogste voorspellingsyfer gehad naamlik 25.7% en die groep wat aan geen ankerposisie blootgestel was nie, het 'n voorspellingsyfer van 19.1% gehad. Dit is dus duidelik dat menslike oordeel beïnvloed word deur inligting wat objektief gesien nie 'n invloed daarop behoort te hê nie. *“Apparently, our susceptibility to framing and anchoring represents one more potential cost of our strong desire for efficiency and minimal cognitive effort in our attempts to deal with the social world”* (Baron, 1991, bl. 101).

- Die Stiltespiraalteorie

Die stiltespiraalteorie gaan van die veronderstellings uit dat die samelewing afwykende individue met isolasie dreig, dat individue voortdurend hierdie vrees vir isolasie ervaar, dat hulle daarom die heel tyd probeer om die heersende opinie te peil, en dat die vrees vir isolasie hulle gedrag in die openbaar beïnvloed. Dit kom te voorskyn in hulle gewilligheid of onwilligheid om hulle opinie oor 'n bepaalde saak openbaar te maak.

Hoewel die media meestal voorgee om die meerderheidsopinie weer te gee, gebeur dit nie altyd nie. Baie mense verskil van die menings van die media, maar bly liewer daaroor stil. Die stilte word dan vertolk as instemming met die media se standpunt wat die spiraaleffek het dat die media se mening (selfs ten onregte) as die heersende publieke opinie beskou word.

Die volgende kernbeginsels van die massamediateorieë is vir die doel van die ondersoek van belang:

1. Al die teorieë beklemtoon dat die media oor 'n lang termyn ontvangers se persepsies van die werklikheid en hulle verstaan daarvan kan beïnvloed. Elkeen beklemtoon egter 'n ander aspek:
 - akkumulasieteorie: hoe ooreenstemmende of bevestigende voorstellings deur afsonderlike media ontvangers se persepsies beïnvloed;

- innovasieverspreidingsteorie: fokus op die proses waardeur iets spesifiek onder ontvangers se aandag gebring word en hoe dit deur die mediaverbruikers aanvaar word;
- rolaboetsingsteorie: hoe ontvangers hulle gedrag aanpas by mediavoorstellings;
- sosiale verwagtingsteorie: hoe sosiale waardes en norme deur die media versprei word;
- betekeniskeppingsteorie; hoe ontvangers media-interpretasies as eie kennis van iets aanvaar;
- stereotiperingssteorie: hoe die media se negatiewe voorstellings ontvangers se persepsies beïnvloed;
- agendabepalingsteorie: hoe die media se prioritering van gebeure en onderwerpe die ontvangers se persepsie van die werklikheid beïnvloed;
- omramingsteorie: hoe die media se doelbewuste omraming van 'n saak ontvangers se persepsie beïnvloed;
- stiltespiraalteorie: hoe die media 'n bepaalde beeld skep van wat die openbare mening is en hoe media-ontvangers daardie beeld as verteenwoordigend aanvaar.

2.7. Modelle van oorredende kommunikasie

Christien Bredenkamp is van mening dat dit vir die verheldering en vereenvoudiging van die proses van oorreding nuttig is om na verskillende modelle van oorreding te kyk. Uit die aard van die saak het vereenvoudiging altyd 'n mate van verskraling van die saak waarom dit gaan tot gevolg, maar dit het die voordeel dat bepaalde elemente van oorreding duidelik geïllustreer kan word en dat aangetoon kan word hoe die elemente in die proses funksioneer (1996, bl. 21).

Bredenkamp wys ook daarop dat modelle hulpmiddels is wat help om mense te leer om kritiese ontvangers van oorredende kommunikasie te wees en sy meen dit is nuttig vir die beskrywing en analisering van belangrike strategieë en taktiek wat deur meningsvormers (veral in die massamedia) gebruik word.

Booth-Butterfield wys egter daarop dat daar nie een algemeen aanvaarde model is waarin die laaste woord oor meningsvorming gespreek is nie. *“...there is not a persuasion paradigm. There are certainly mini-paradigms with small camps of*

dedicated guys committed to a particular set of goods, but there is no classic paradigm that everyone in persuasion accepts” (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

Vier modelle word ter verduideliking van die werking van oorreding bespreek naamlik Rank se model van oorreding, die sogenaamde AIDA-beginsel, Monroe se gemotiveerde reeks en Booth-Butterfield se Standaardmodel.

2.7.1. Rank se model van oorreding

Hugh Rank het in 1976 'n model vir oorreding daargestel wat uit twee strategieë bestaan. Hy noem dit die intensifisering/verwateringskema. Die basiese idee is dat die goeie punte/gedagtes van 'n produk of saak geïntensifiseer of versterk word. Terselfde tyd word ook die swak punte van teenstanders se produk of saak geïntensifiseer om dit sodoende in 'n swakker lig te stel.

Die intensifisering word gedoen deur herhaling, assosiasie en samestelling. (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 22). Voorbeelde van herhaling is klingels, slag-spreuke, die name van produkte en temas wat by herhaling in, byvoorbeeld advertensies, gebruik word.¹⁹⁹

Assosiasie word bereik deurdat 'n saak, produk, kandidaat of diens met iets verbind of ge-assosieer word wat deur die ontvangers reeds aanvaar of verwerp is of waarvan hulle hou of nie hou nie.

Samestelling verwys na die daarstelling van 'n oorredende boodskap op so 'n manier dat die boodskap in harmonie is en met die nie-verbale aspekte van die oorredende boodskap verband hou. As 'n advertensie as voorbeeld geneem word, dan gaan dit oor sake soos die kleur daarvan, die uitleg, die kamerahoek of enige ander nie-verbale aspek wat deur die oorreder gebruik kan word om die boodskap te intensifiseer of sterker oor te dra. Samestelling word ook bewerk deur 'n kontras te skep deur byvoorbeeld 'n vergelyking tussen 'n diens, kandidaat, produk of ideologie en 'n ander diens, kandidaat, produk of ideologie daar te stel. In 'n advertensie van seepoeier, sal die advertensie byvoorbeeld begin met modderbesmeerde klere.

¹⁹⁹ *“Repetition of a word or visual pattern not only causes it to become remembered (which is persuasive in itself), it also leads people to accept what is being repeated as being true”* (Changing Minds.org, 2010).

Die verwateringskema word gebruik om die oorreder se eie swak punte en/of die opposisie se goeie punte te verwater. Dit word gedoen deur weglating, afleiding en verwarring as tegniek te gebruik.

Weglating verwys na die taktiek om inligting oor die oorreder se tekortkomings te verswyg en/of om die goeie punte van die opposisie nie te verdiskonteer nie.²⁰⁰

Oorreders kan ook die aandag van ontvangers aflei van die swak punte in hulle argumente of produk en die goeie punte in die opposisie se argumente/produk deur gebruik te maak van humor, emosionele oproepe of deur hare te kloof in argumente. (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 23).

Deur gebruik te maak van tegniese begrippe of vakterme wat die ontvangers van 'n boodskap nie verstaan nie, kan verwarring deur 'n oorreder geskep word wat s/hy kan gebruik om haar/sy swak punte of die goeie punte van die opposisie te verwater. Verwarring²⁰¹ kan ook geskep word deur ingewikkelde, tegniese antwoord op vrae te gee of deur in raaisels of in kringe te praat. Daar kan ook gebruik gemaak word van foutiewe logika om die ontvanger te verwar.

Bredenkamp wys egter op 'n aantal tekortkominge in Rank se model. Volgens haar word daar nie genoegsame aandag aan die belang van goeie tydsberekening in die oordra van oorredende boodskappe gegee nie en ook nie aan die geloofwaardigheid van die oorreder nie. Soos reeds genoem vind oorreding dikwels plaas omdat ontvangers in die oorreder wat 'n produk adverteer glo, eerder as in die goeie hoedanighede van die produk wat geadverteer word.

Bredenkamp meen ook dat Rank se model net op die boodskapkomponent van die oorredingsproses fokus. *“The model tends to analyse the message in detail, but as we have already mentioned, persuasion is also a process of communication and therefore includes a persuader, persuadee and medium and takes place within a certain context. All these components need to be considered when analysing a particular advertisement and making certain deductions about it”* (1996, bl. 24).

²⁰⁰ “Omission is communication that is biased, misleading, or lacking in the full picture” (Changing Minds.org, 2010).

²⁰¹ “Confusion involves the over-communication of detail to make a message so complex that it cannot be understood. Associated with this is the use of contradictions, faulty logic, inconsistencies, and other elements of messages that hampers understanding” (Unit 3 Persuasion, 2010).

Die volgende kernbeginsels van Rank se model is vir die doel van hierdie ondersoek belangrik:

1. Rank se model van oorreding fokus daarop om die goeie punte van 'n gewensde saak te versterk en die swakpunte te verwater en om die sterkpunte van 'n ongewensde sake te verwater en die swakpunte te versterk. Versterking word bewerk deur herhaling, assosiasie en samestellings en verwatering deur weglating, afleiding en verwarring.

2.7.2. Die AIDA-beginsel

Die AIDA-beginsel is vroeg in die twintigste eeu daargestel vir gebruik in die formulering van ooredende boodskappe (Jefkins, 1985, ble. 139-140), (Larson, 1995, bl. 321), (De Wet, 1991, bl. 67). AIDA is 'n akroniem saamgestel uit die woorde wat die opeenvolgende stappe in die samestelling van 'n ooredingsboodskap aandui naamlik "Attention, Interest, Desire, Action"

Die eerste stap volgens dié beginsel is om die ontvangers van die ooredingsboodskap se aandag te kry. Die tweede stap is dan om die ontvangers se belangstelling in die onderwerp, argument of voorstel wat deur die oorreders hanteer word, te verskerp. Dertens moet 'n behoefte of begeerte by die ontvangers geskep word deur hulle byvoorbeeld daarvan te verseker dat hulle nie kan bekostig om sonder 'n bepaalde produk klaar te kom nie en dan moet laastens tot aksie oorgegaan word wanneer die ontvangers die geleentheid kry om die produk te koop of om dit te gebruik (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 24).

Die kernbeginsels van die AIDA-beginsel wat van belang is vir die doel van hierdie ondersoek is:

1. AIDA is 'n akroniem saamgestel uit die woorde wat die opeenvolgende stappe in die samestelling van 'n ooredingsboodskap aandui naamlik "Attention, Interest, Desire, Action".

2.7.3. Monroe se motiveringsreeks

Monroe se motiveringsreeks is in 1982 deur Alan H. Monroe, Douglas Ehninger en Bruce Gronbeck ontwikkel. Die model het vyf stappe wat deur oorreders gebruik word om die aandag van ontvangers te kry en dan 'n behoefte by hulle te skep om die oorreders se aanbeveling te volg en dus tot 'n gewensde aksie oor te gaan. Die stappe

is die verkryging van aandag, skep van behoefte, behoeftebevrediging, visualisering en aksie.²⁰²

Metodes wat aangewend word om die aandag van ontvangers te kry sluit onder meer in skokkende voorbeelde, aanhalings, fyn besonderhede, humor, die deurgee van verstommende statistiek of deur nuuskierigheid aan te wakker. In die tweede stap word 'n bepaalde behoefte by die ontvangers geskep deur byvoorbeeld aan te toon dat hulle skade ly of op die punt staan om iets te verloor, of dat hulle by iets kan baat maar besig is om dit as gevolg van onkunde of gebrek aan aksie te verbeur.

Die volgende twee stappe naamlik visualisering en behoeftebevrediging gaan hand aan hand. In sommige gevalle kan dit selfs in 'n omgekeerde volgorde aan die beurt kom. Visualisering verwys na voorbeelde, data, getuienis of een of ander bewys wat deur die oorreder aan die ontvangers voorgehou word sodat hulle in staat gestel word om vir hulle 'n beeld te vorm van hoe dit sal wees (of nie sal wees nie) as hulle die aanbeveling van die oorreder volg (of nie volg nie). Die visualisering word opgevolg deur die aanbieding van een of ander manier om 'n positiewe behoefte te bevredig of die negatiewe gevolge daarvan te vermy.

In die laaste stap van die motiveringsreeks word ontvangers tot aksie begelei. Wanneer die ontvangers egter wel reageer, beteken dit nie dat daar by hulle 'n houdingsverandering plaasgevind het nie. Daarom is dit belangrik dat ooredingsboodskappe duidelike riglyne of reëls moet daarstel van wat ontvangers volgende moet doen, byvoorbeeld: registreer sodat jy kan stem, voorkom tandbederf, verbeter primêre gesondheidsorg, kwalifiseer vir bevordering of bespaar elektrisiteit (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 26).

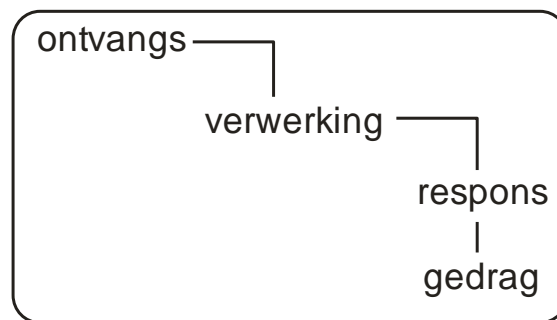
Kernbeginsels van Monroe se motiveringsreeks wat van belang is vir hierdie ondersoek is:

²⁰² "The following explanation of Monroe's Motivated Sequence is the original work of Karisa Workman, an instructor at the University of Central Florida: "1. **Attention:** Hey! Listen to me, I have a PROBLEM! 2. **Need:** Let me EXPLAIN the problem. 3. **Satisfy:** But, I have a SOLUTION! 4. **Visualization:** If we IMPLEMENT my solution, this is what will happen. Or, if we don't implement my solution, this is what will happen. 5. **Action:** You can help me in this specific way. Can you help me?" (http://en.wikipedia.org/wiki/Monroe's_motivated_sequence, 2010).

1. Die model het vyf stappe om die aandag van ontvangers te kry, dan 'n behoefte by hulle te skep om die ooreders se aanbeveling te volg, behoeftebevrediging, visualisering en om dan tot 'n gewenste aksie oor te gaan.

2.7.4. Booth-Butterfield se Standaardmodel²⁰³

Die Standaardmodel is geskoei op 'n waarneming van dr Carl Hovland. Hy het daarop gewys dat 'n boodskap nie 'n eenvoudige monolitiese effek het nie. Dit is dus nie moontlik om net 'n woord of 'n paar woorde te sê wat soos 'n towerformule werk en wat menings vorm of oorreed nie. 'n Boodskap moet deur 'n hele aantal fases (waar onder blootstelling, aandag, begrip, vaslegging) gaan voordat dit die effek van meningsvorming het. Booth-Butterfield noem dit die kommunikasiestroom en stel dit grafies as volg voor:

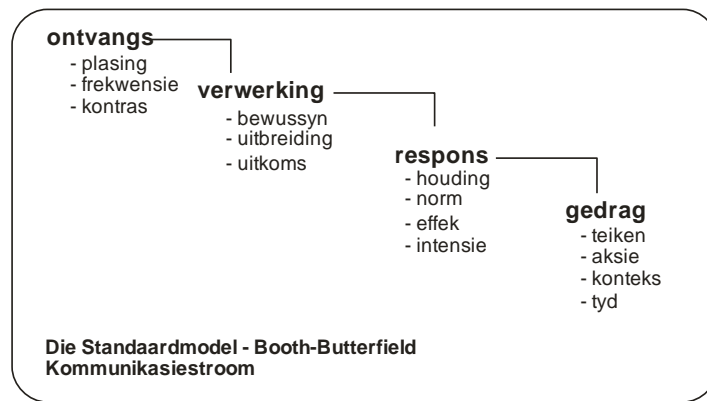


Kommunikasie bewerk gedragsverandering deur ontvangers deur drie fases te neem naamlik ontvangs van 'n boodskap, die verwerking daarvan wanneer die ontvangers daarvoor nadink en dan die reaksie daarop wanneer die ontvangers hulle oortuigings en voornemens verander.²⁰⁴

Elkeen van die fases het bepaalde stappe wat geneem word ten einde seker te maak dat die teikens die boodskap ontvang.

²⁰³ "...the Standard Model represents my best attempt at creating a synthesis of persuasion ideas drawn from several different research lines over the past fifty years. If you know anything about persuasion you will not find any one idea that is unique in the Standard Model. The uniqueness is found in the aggregation, the collection, the combination of ideas" (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

²⁰⁴ "Three stages: Reception, Processing, and Response. You've got to take receivers through all three if you want to have a chance of getting behaviour change. And, if you fail at any stage, then the whole march stops and the tuba players trip over the flute players in a fine heap. The persuasion fails,....." (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).



Die **ontvangsfase** maak van die volgende beginsels gebruik:

- Beginsel van *plasing*: 'n Boodskap moet geplaas word waar die ontvangers is en/of beweeg.
- Beginsel van *frekwensie*: 'n Boodskap moet soveel as moontlik gehoor word.
- Beginsel van *kontras*: 'n Boodskap moet duidelik onderskeibaar wees – dit moet uitstaan!

Die **verwerkingsfase** maak van die volgende beginsels gebruik:

- Beginsel van *bewussyn*: Boodskappe moet hoë vlakke van gewilligheid en gereedheid om te dink stimuleer.
- Beginsel van *uitbreiding*: Boodskappe moet sterk kognitiewe reaksie ontlok
- ontvangers moet dink!
- Beginsel van *uitkoms*: Boodskappe wat kognitiewe reaksie ontlok sal veranderings bewerk wat langer duur, wat teenargumente weerstaan en toekomstige handeling/aksies rig.

Die **responsfase** behels die volgende beginsels:

- Beginsel van *houding*: Boodskappe wat sterk menings ten opsigte van gedrag wek (positief of negatief) beheer voornemens.
- Beginsel van *norm*: Boodskappe wat normatiewe druk (positief of negatief) op ontvangers plaas, beheer voornemens.
- Beginsel van *bereikbaarheid*: Boodskappe wat die bereikbaarheid van

uitkomst projekter (positief of negatief), beheer voornemens.

Beginsel van intensie: Boodskappe wat sterk intensies/voornemens by ontvangers skep, het die groter potensiaal om gedrag te beheer.

Die **aksiefase** behels die volgende aspekte:

Beginsel van teiken:	Wie
Beginsel van aksie:	doen wat
Beginsel van konteks:	waar
Beginsel van tyd:	wanneer

In die ontvangsfase is daar nog geen sprake van begrip of oorweging van 'n saak nie. Dit is bloot 'n bewuswordingsfase.²⁰⁵ Die beginsel van plasing behels 'n fisiese en psigiese plasing. 'n Boodskap wat per gedrukte media versprei word, moet in die hande van die ontvanger geplaas word.²⁰⁶ Die feit dat die boodskap binne ontvangers se bereik geplaas word, beteken egter nie dat hulle daaraan aandag gee nie. Daarom moet die boodskap ook psigies binne ontvangers se bereik geplaas word – op die “golflengte” waar hulle aandag gee.²⁰⁷ Die beginsel van frekwensie behels die herhaling van boodskappe en Booth-Butterfield wys daarop dat dit help om die styl van aanbieding te varieer.²⁰⁸ Die beginsel van kontras verwys na die feit dat iets wat uitstaan of anders as die res is, 'n groter kans het om 'n ontvanger se aandag te trek.

In die verwerkingsfase word die inligting waarvan ontvangers bewus geword het verwerk. 'n Glanspamflet word byvoorbeeld gelees of dit word ongelees weggegooi. Die verwerkingsproses kan baie oppervlakkig wees – 'n vinnige kyk na inligting – of dit kan 'n noukeurige sistematiese verwerking van inligting wees waarin die implikasies

²⁰⁵ “...it's that first dawn of awareness that there's something new out there and a sense of what it's about” (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

²⁰⁶ “When you're trying to persuade someone through a mediated channel (the web, broadcast or cable TV, radio, print, etc.) you want them to be within communication distance of the technological device that is carrying the message” (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

²⁰⁷ “Kids learn this lesson early with their parents as they realize that the folks are more receptive to some requests at different times. Dad is much more likely to listen to a request when he's in a good mood sitting around the house, but more likely to ignore it when he's watching his favorite sports team on TV” (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

²⁰⁸ “Your message is competing against the thousands of words and images each of us is exposed to every day. In such a busy message environment, you cannot expect one statement from you to be the one message everyone gets, remembers, considers, and acts upon. Thus, frequency with variation is necessary to generate Reception” (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

en voorveronderstellings sorgvuldig oorweeg word. Die beginsel van bewussyn verwys na die feit dat ontvangers nie onder alle omstandighede dieselfde bereidheid openbaar om 'n boodskap te oorweeg nie en ook nie altyd die denkvermoë het om dit behoorlik te doen nie. Wanneer 'n ontvanger bereid is om inligting sistematies te verwerk en dus intellektueel gestimuleer is, dan word argumente en kritiese stukkies inligting oor die boodskap sorgvuldig in oorweging geneem. Wanneer ontvangers in 'n toestand van "intellektuele rus" is, word argumente en redenasies vermy. Mense stel dan belang in "aanwysers".²⁰⁹ Dit is dus moontlik om die menings van ontvangers te vorm in sowel toestande van intellektuele rus as in toestande waarin ontvangers bereid is om sistematies te dink – die regte boodskappe moet net gebruik word. Met die beginsel van uitbreiding word verwys na die feit dat meningsvormers daarna moet streef om aan ontvangers goeie argumente te bied waarop die ontvangers kan uitbrei – dit oordink, verder beredeneer, die implikasies deurdink en deurtrek na lewensituasies. Die beginsel van uitkoms verwys daarna dat boodskappe wat sterk kognitiewe verwerking stimuleer groter veranderings tot gevolg het wat langer hou, teenargumente verwerp en gedrag bepaal.²¹⁰

Argumente en aanwysers word in meningsvormende kommunikasie gebruik om bepaalde gedrag of aksies te bewerkstellig. Dit laat die vraag ontstaan wat die kernaspekte van goeie argumente is. Die beginsel van houding is die eerste belangrike kenmerk wat Booth-Butterfield noem. Met "houding" verwys hy na die evaluerende gedrag van ontvangers. Wanneer 'n boodskap ontvang word, word die voor- en die nadele opgeweeg, die goeie en die slegte word bepaal. Boodskappe wat sterk gevoelens by ontvangers ontlok (positief of negatief), het 'n beter kans om voornemens te beheer. Die beginsel van norm verwys na die feit dat 'n boodskap wat normatiewe druk op ontvangers uitoefen, groter invloed het op die bepaling van gedrag of optrede. Dit gaan in dié beginsel vir die ontvanger oor die vraag: "As ek doen wat die meningsvormer vra, wie gaan my optrede goedkeur en wie gaan dit afkeur?" Norms is die eksterne druk uit die gemeenskap of samelewing om bepaalde

²⁰⁹ "By contrast, when our minds are not so bright, we lack willingness and ability to think, and in our low WATT state we don't like arguments, but instead let bright shiny objects out there attract and fascinate us. We call those bright shiny things, "cues". A persuasion cue is easy to see and understand in our low lit mind and a cue requires little WATTage to process" (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009). Met "WATTage" verwys die skrywer na "Willingness and Ability to Think" (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

²¹⁰ "Which thinker, high WATT or low WATT, is more likely to experience more significant change? While both may experience some immediate change (the high WATT through arguments, the low WATT through cues), it should be obvious that the high WATT receivers should experience change that lasts longer, is more resistant to counterarguments, and is more motivating for future behavior" (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

dinge te doen en ander nie.²¹¹ 'n Boodskap wat daarin slaag om die bereikbaarheid (positiewe of negatiewe) van bepaalde gedrag te versinnebeeld, het 'n beter kans om gedrag te bepaal.²¹² Argumente wat ontvangers bemagtig om potensiële struikelblokke te oorkom, sal die voorneme om bepaalde gedrag te openbaar, versterk. Die struikelblokke kan 'n tekort aan interne of eksterne bronne wees. Die laaste beginsel wat effektiewe argumente kenmerk is die beginsel van intensie. Boodskappe wat sterk intensies by ontvangers skep (positief of negatief), het 'n beter kans om gedrag te beïnvloed. Intensies verwys na beplanning, gewilligheid, doelgerigtheid, moontlikheid en motivering.²¹³

Intensie voorspel gedrag. Houdings, norms en bereikbaarheid voorspel intensie. In die Standaardmodel is dit dus belangrik dat die houdings, norms en bereikbaarheid eerste aangeroe word omdat dit intensie aktiveer, en intensie aktiveer gedrag of optrede.

In die aksiefase word aandag gegee aan die teiken, die aksie, die konteks en die tyd. Die fase is gerig op die verandering of bevestiging van gedrag. Gedrag of die optrede, die aksie wat beoog word, moet baie duidelik gedefinieer word. In dié fase gaan dit om die praktyk – oor die wie doen wat, waar en wanneer.²¹⁴

Die Standaardmodel het 'n aantal praktiese implikasies vir die meningsvormingsproses. In die eerste instansie is dit noodsaaklik dat die oorreder die fase waarin 'n ontvanger is, in ag sal neem in die oorreringsproses. Die meningsvormer se aksie of oorreringstaktiek moet dan ook daarop gerig wees om die ontvanger na die volgende fase te laat beweeg. Dit is laastens belangrik dat die oorreringspogings daarop gerig moet wees om die ontvanger net na die volgende fase te laat beweeg. Fases kan nie oorgeslaan word nie. Hoewel die model geen inligting bied oor die redes waarom mense van mening verander of hoe dit gebeur nie, is dit 'n praktiese skema waarbinne meningsvorming beplan, ge-organiseer en toegepas kan word.

²¹¹ "Arguments that provide compelling normative pressures are more likely to change our Norms, which in turn will affect our intention to perform the action in the future" (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

²¹² "What would make it easier or harder to perform this behaviour?" is the essential question for the Principle of Efficacy" (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

²¹³ "When we have a positive intent, it is more likely we will 'Just Do IT'" (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

²¹⁴ "A good behaviour definition explicitly identifies the person (Target – Who), the activity you want to change (Action – What), and the situation all this occurs (Context – Where and Time – When)" (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

Die volgende kernbeginsels van Booth-Butterfield se Standaardmetode is van belang vir die doel van hierdie ondersoek:

1. Kommunikasie bewerk gedragsverandering deur ontvangers deur drie fases ten neem naamlik ontvangs van die boodskap, die verwerking daarvan en die reaksie daarop wanneer die ontvangers hulle oortuigings of voornemens verander. Elke fase het bepaalde stappe wat geneem word om seker te maak dat die teikens die boodskappe ontvang. Die ontvangsfase maak van die beginsels van plasing, frekwensie en kontras gebruik. Die verwerkingsfase van die beginsels van bewustheid, uitbreiding, en uitkoms. Die responsfase maak van die beginsels van houding, norm, bereikbaarheid en intensie gebruik. Die aksiefase behels die beginsels van teiken, aksie, konteks en tyd.

2.8. Vorms van oorreding

Kommunikeerders gebruik verskillende vorms van oorreding om houdings of gedrag te vorm, in stand te hou of te versterk. Die vorms kan onderskei word op grond van die **hoeveelheid invloed** wat die kommunikeerder op die ontvanger het en op grond van die **mate van keuse** wat die ontvanger het wanneer hy/sy aan oorredende boodskappe blootgestel word (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 4).

Daar is baie vorms van oorreding, maar die mees algemene wat in bronne beskryf word, is onder meer: *onderrig*, *verleiding*, *sanksies*, *manipulasie*, *propaganda*, *indoktrinasië*, *breinspoeling* en *sielkundige oorlogvoering* (vgl. De Wet 1991, bls. 4-5; Du Plooy 1991, bl.. 60; Larson 1995, bls. 364-378).

Onderrig is die sterkste vorm van oorreding omdat dit van institusionele prosesse gebruik maak om aan die ontvangers te verduidelik waarom hulle op 'n bepaalde manier optree of nie optree nie. In 'n demokratiese samelewing is onderrig veronderstel om verbind te wees tot die waarheid en die verwerping van alles wat vals is.

Verleiding word meestal in advertensies en met die oog op die bevordering van openbare betrekkinge gebruik. Die oorreder gebruik openlike of verbloemde omkoperij om die ontvanger van die boodskap te oorreed.

Sanksies verwys na openlike of verbloemde maatreëls wat aangewend word om 'n individu of groep te dwing om te konformeer aan bepaalde besluite, reëls of wette. Indien sanksies geïgnoreer word, kan dit tot direkte of indirekte strafmaatreëls deur die oorreder lei.

Manipulasie is die vorm van oorreding wat in die alledaagse lewe die meeste gebruik en misbruik word. Manipulasie kan beskryf word as 'n suksesvolle poging om 'n persoon as 'n objek in die proses van oorreding te gebruik. Wanneer iemand oorgehaal word om in stryd met sy beste belang op te tree, word hy/sy gemanipuleer (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 4).

Propaganda verskil van die ander vorms van oorreding in soverre as wat dit gewoonlik op groepe mense gemik is eerder as op individue. In propaganda word van psigologiese tegnieke soos suggestie gebruik gemaak. Die doel daarvan is om 'n eenvormige stelsel van oortuigings, gedrag en ideologie te vestig.

Indoktrinasië vind plaas wanneer 'n groep of individu met idees of oortuigings gevoer word sonder dat alternatiewe of teenoorgestelde idees of oortuigings toegelaat word. Dit kom daarop neer dat aan die ontvanger van die boodskappe min of geen keuse gelaat word.

Breinspoeling is indoktrinasië wat 'n stap verder gevoer word wanneer die individu of groep ontnem word van vorige inligting, normale omgewing of omstandighede en verwysingsraamwerk. Dit word gedoen deur 'n voortdurende proses van suggestie en indoktrinasië. Breinspoeling geskied gewoonlik in 'n beheerde omstandighede.

Sielkundige oorlogvoering verwys na die voer van 'n oorlog met behulp van sielkundige metodes. Dit is daarop gerig om teenstanders te laat twyfel aan die geldigheid of morele waarde van hulle aksies of oortuigings om daardeur hulle moreel af te breek. Met die sielkundige oorlogvoering word gepoog om die vyand te oorreed dat dit in die langtermyn tot hulle voordeel sou wees om met die oorreder saam te werk (Bredenkamp, Christien, 1996, bl. 5).

Kernbeginsels van belang vir die ondersoek is:

1. Vorms van oorreding is onder meer onderrig, verleiding, sanksies, manipulasie, propaganda, indoktrinasie, breinspoeling en sielkundige oorlogvoering.

2.9. Etiek van oorreding

Dit word gewoonlik aanvaar dat verandering wat deur emosionele manipulasie bewerkstellig is, oneties is. So ook is dit oneties om oneerlik te wees en verandering te bewerkstellig deur misleiding. Dit is ook oneties om enige mens of gehoor te mislei oor jou as spreker se bedoeling of intensies. Keller & Brown sê: *“Persuasion which either overthly or covertly attacks the basic freedom of response in the individual or subjugates his self-determent is unethical”* (1979, ble. 33 - 40).

Baker, Barrett & Roberts (2002, bl. 121) wys daarop dat nie alle argumente wat ter oorreding aangevoer word, op korrekte logika aanspraak kan maak nie. Argumentteoretici het 'n groep argumente geïdentifiseer wat dikwels suksesvol gebruik word ter oorreding van gehore hoewel die uitgangspunte van die redenasies geen bewyse bied vir die gevolgtrekkings waartoe gekom word nie. Hulle noem dié argumente of redeneerstyle *vals redenasies* en onderskei tussen die volgende soorte:

- **Irrelevante gevolgtrekkings.**

Die volgende argument is 'n illustrasie van die vals redenasie gegrond op irrelevante gevolgtrekkings:

Dit reën in Kaapstad in die winter.

Kaapstad het baie hoë geboue.

Daarom is Kaapstad die hoofstad van Suid-Afrika.

Ten spyte van die feit dat die uitgangspunte in die argument waar is, bied dit geen grond vir die gevolgtrekking wat gemaak word nie. Ten einde die gevolgtrekking te motiveer, is heeltemal ander uitgangspunte of stellings nodig. Die vals redenasie van 'n irrelevante gevolgtrekking word dikwels deur politici gebruik. Hulle maak stellings wat waar is en waarvan hulle kieserspubliek weet en waarmee hulle saamstem maar maak dan op grond van die stellings gevolgtrekkings waarvoor heeltemal ander bewyse nodig is.

- **Vals redenasie van leidende vrae:**

Wanneer die gevolgtrekking van 'n argument steun op 'n stelling of uitgangspunt wat presies dieselfde as die gevolgtrekking is, word dit 'n leidende vraag genoem. Dit kan ook 'n sirkelredenasie genoem word. 'n Voorbeeld van so 'n leidende vraag of sirkelredenasie is die volgende:

Elke Suid-Afrikaner van 18 jaar en ouer behoort die reg te hê om te sê wie hy/sy as politieke leier wil hê.

Daarom moet elke Suid-Afrikaanse volwassene stemreg hê!

Wanneer vinnig na die argument gekyk word, lyk dit oortuigend. By nader ondersoek is dit duidelik dat 'n Suid-Afrikaner van 18 jaar en ouer niks anders as 'n Suid-Afrikaanse volwassene is nie en om te sê wie jy as politieke leier wil hê is dieselfde as om stemreg te hê. Skrywers en sprekers bedoel dikwels nie om argumente met leidende vrae te stel nie, maar dit gebeur in argumente waarvan die sprekers dink dat dit so waar is dat niemand dit in twyfel kan trek nie. Wanneer die gevolgtrekking van 'n argument vir die boodskapper voor die hand liggend lyk, is die gevaar groot dat dit as leidende vraag geformuleer kan word.

- **Vals redenasie van 'n beroep op ontoepaslike gesag:**

Stellings wat as algemene kennis beskou word, word gewoonlik deur gehore of ontvangers van kommunikasie aanvaar. Soos reeds genoem aanvaar die meeste mense die menings, navorsingsresultate en teorieë van kundiges wat gesien word as outoriteite in hulle vakgebied. Die menings of teorieë van sulke kundiges word dikwels aangehaal ter ondersteuning van argumente. Wanneer die mening van 'n kundige aangehaal word ter ondersteuning van 'n argument terwyl die vakgebied van die kundige min of niks met die saak ter sprake te doen het nie, word dit 'n vals redenasie van beroep op ontoepaslike kundigheid of gesag.

Voorbeelde van sulke vals redenasies kom soms in advertensies voor. As by voorbeeld gesê sou word:

Ernie Els dink dit is die veiligste motor in die wêreld. U het nou ook die geleentheid om die veiligste motor in die wêreld te bestuur.

Ernie Els is 'n professionele gholfspeler en niemand sal sy kennis en gesag betwis wanneer dit oor gholf gaan nie. Wanneer dit egter oor motorveiligheid gaan, sal dit 'n vals redenasie wees om op grond van Ernie Els se mening 'n argument aan te voer.

Dit gebeur soms dat mense kenners op meer as een terrein is, hoewel hulle by uitstek op een terrein as outoriteit bekend is. In sulke gevalle is dit die argumenteerder se verantwoordelikheid om vir die toehoorders te verduidelik waarom op dié kenner se mening of teorie 'n beroep gedoen word.

- **Ad hominem vals redenasie:**

Wanneer die gevolgtrekking van 'n redenasie verwerp word nie op grond daarvan dat dit 'n swak argument is nie, maar op grond van 'n bewering dat die persoon wat die argument aanvoer in een of ander opsig ontoereikend is, staan dit bekend as 'n ad hominem vals redenasie. Ad hominem is 'n Latynse term wat beteken "om die persoon aan te val". Ad hominem vals redenasies is nie tot persoonlike aanvalle op sprekers beperk nie. Dit kom ook voor wanneer die situasie of omstandighede van 'n spreker voorgehou word as rede waarom sy of haar argument verwerp moet word. Ad hominem vals redenasies word dikwels gebruik in situasies waar 'n spreker se argument die luisteraar emosioneel aanspreek. Die luisteraar se aggressie word dan gerig op die spreker eerder as op die spreker se argument. Die uitgangspunt van 'n ad hominem vals redenasie bied nooit enige basis vir die gevolgtrekking waartoe gekom word nie.

- **Vals redenasie van beroep op emosie:**

Wanneer 'n argument die emosie van toehoorders gaande maak sonder dat die gevolgtrekking waartoe gekom word daarmee verband hou, word daarna verwys as 'n vals redenasie van beroep op emosie. 'n Voorbeeld van so 'n vals redenasie is wanneer die regsverteenwoordiger van 'n moordbeskuldigde argumenteer dat sy kliënt vrygespreek moet word omdat hy 'n bejaarde moeder en ses kinders het om voor te sorg. Met dié argument probeer die regsverteenwoordiger om die jurie te oorreed deur hulle te laat jammer voel vir die aangeklaagde. Die feit dat hy vir sy bejaarde moeder en ses kinders moet sorg, het niks met sy skuld al dan nie aan moord te doen nie. Dit is maklik om met beroep op emosie verwarring te bring. Baker, Barrett & Roberts (2002, bl. 127) wys egter daarop dat die vals redenasie van emosie meningsvormers nie daarvan moet weerhou om argumente te gebruik wat 'n sterk

emosionele appèl het nie. *“Some of the most convincing arguments not only have strong logic and acceptable premises but also move the audience’s emotions”* (Baker, E., Barrett, M., & Roberts, L., 2002, bl. 127).

- **Vals redenasie van dobbelary:**

Die vals redenasie van dobbelary kom voor wanneer ‘n argument op ‘n verkeerde gevolgtrekking oor die wet van gemiddeldes gebaseer word. Mense word verlei om te dobbel omdat hulle daarvan oortuig is dat hulle ‘n goeie kans staan om ‘n kansspel te wen sonder dat hulle in ag neem dat die kans om te wen volgens die wet van gemiddeldes in werklikheid baie skraal is. Volgens die wet van gemiddeldes kan verwag word dat as ‘n muntstuk 100 keer opgeskiet word, dit ongeveer die helfte van die kere met die kopkant na bo sal val en die ander kere met die stertkant na bo. As die muntstuk net ‘n paar keer opgeskiet word, kan die wet van gemiddeldes nie toegepas word nie omdat die hoeveelheid keer wat die muntstuk opgeskiet word te min is. Dit moet ook onthou word dat selfs al is die muntstuk 99 keer opgeskiet en dit het 50 keer met die kopkant na bo geval en 49 met die stertkant, beteken dit nog glad nie dat dit die volgende keer met die stertkant na bo sal val nie. Die wet van gemiddeldes verander niks aan die feit dat daar met elke opskiet ‘n 50% kans is dat dit met die kopkant na bo sal val en ‘n 50% kans dat dit met die stertkant na bo sal val.

- **Die vals redenasie van die strooipop:**

‘n Strategie wat dikwels tydens ‘n argument gebruik word, is om die moontlike besware van gespreksgenote teen die argument van die spreker te weerlê. Dit is veral tydens ‘n mondelinge voorlegging beter om teenargumente gedurende die voordra van die voorlegging te weerlê, eerder as om die luisteraars die geleentheid te gee om dit aan die einde te stel. In die geval van ‘n skriftelike voorlegging is dit selfs meer van toepassing omdat die lesers (ontvangers) moontlik nie die geleentheid sal hê om stellings te bevraagteken nie. Luisteraars wat nie met van die stellings in ‘n argument saamstem nie is geneig om nie verder te luister nie omdat hulle in hulle gedagtes met die betwiste stelling besig is. Dit is dus beter om hulle moontlike besware teen stellings vinnig en by voorbaat uit die weg te ruim sodat die luisteraars met die voer van die argument op weg geneem kan word. Hoewel dié strategie baie nuttig is, kan die neerskiet van ‘n strooipop katastrofiese gevolge hê. Met die neerskiet van ‘n strooipop word verwys na die weerlegging van stellings of argumente wat nie werklik deur luisteraars of ontvangers gestel sal word nie. Sodra luisteraars ‘n argument of stelling

as 'n strooipop eien, word hulle negatief ingestel teenoor die spreker en boet die spreker in aan oorredingsvermoë.

Kernbeginsels van belang vir hierdie ondersoek is:

1. Oorreding deur emosionele manipulasie, oneerlikheid, misleiding en vals redenasies is oneties.

2.10. Spoed en duur van oorreding

Oorreding is altyd 'n proses behalwe as dit afgedwing word. Dit begin die oomblik wanneer 'n behoefte geïdentifiseer of aangevoel word. Hoewel verandering op 'n gegewe moment kan voorkom (byvoorbeeld die bekering van Paulus op pad na Damaskus), is die meeste verandering die resultaat van kumulatiewe oorsake en meer as een invloed. Soms is die verandering wat bewerk word so geleidelik dat dit feitlik onwaarneembaar is.

Met die oog op blywende gedragsverandering is dit noodsaaklik dat die verandering wat bepleit word op 'n verandering in waardes eerder as op dwang of 'n emosionele toestand gegrond sal wees (Baumann, 1972, bl. 235). Waar gedragsverandering nie met 'n waardeverandering gepaard gaan nie, is die kans goed dat die individu op vroeëre gedragspatrone terug sal val wanneer die dwang opgehef word of die emosionele stimulasie be-eindig word. *“Lasting change must be built upon the structure of changed value”* (Baumann, 1972, bl. 236).

Baumann kom tot die gevolgtrekking dat dit nooit moontlik is om met absolute sekerheid te sê of verandering onmiddellik, later of geleidelik sal wees nie (1972, bl. 236).

Kernbeginsels van belang vir hierdie ondersoek is:

1. Oorreding is altyd 'n proses en die resultaat van kumulatiewe oorsake. As gedragsverandering nie op waardeverandering gegrond is nie, is die kans goed dat die ontvanger op vroeëre gedragspatrone sal terugval.

Hoofstuk 3

3.1 Evaluering van die bruikbaarheid van bestudeerde meningsvormingsteorieë

Die verskillende teorieë van oorreding onderstreep die kompleksiteit van die proses van oorreding, hoe onvoorspelbaar en onkontroleerbaar dit is en hoe selde die werklike redes vir oortuiging duidelik is. Ná bespreking van 'n hele aantal oorredingsteorieë sê Burgoon et. al. (1994, bl. 214): *“Although none of the theories presented here can explain how and why a particular approach to persuasion will or will not work, each in its own way describes conditions in which different aspects of human nature and behaviour combine to create circumstances that can facilitate or inhibit persuasive communication”*.

Juis vanweë die onvoorspelbaarheid van die werklike redes vir oortuiging, moet meningsvormers kennis dra van soveel moontlik van die meningsvormingsteorieë. Dit kan vergelyk word met die gereedskapskas van 'n ambagsman waarin 'n verskeidenheid gereedskap te vinde is. Elkeen van die stukke gereedskap is onder bepaalde omstandighede onontbeerlik en daarom sou nie een daarvan as nutteloos of oorbodig beskou kan word nie, selfs al word dit net by hoë uitsondering gebruik.

Dit doen aan die anderkant nie afbreek aan die feit dat sommige van die stukke gereedskap gegewe die omstandighede moontlik meer dikwels aangewend kan word nie. Insgelyks sal sommige meningsvormingsteorieë meer dikwels as ander van toepassing kan wees. In die lig daarvan het dit sin om vervolgens 'n kritiese evaluering van die bruikbaarheid van die onderskeie teorieë op grond van twee riglyne te doen naamlik: of die teorieë in die lig van die eise van geskrewe massakommunikasie bruikbaar is en of die gebruik daarvan in die lig van teologiese norme aanvaarbaar is.

Die bestudering van die verskillende meningsvormingsteorieë bring die onderlinge verwantskap, wat dikwels uit die historiese ontwikkeling daarvan spruit, na vore. So het 'n hele aantal teorieë wat werk met die verband tussen **houdings en die gedrag** van ontvangers hul oorsprong te danke aan die werk wat deur Carl Hovland in die laat 1940's en 1950's gedoen is. Op grond van Hovland se werk is verdere navorsing gedoen wat gelei het tot byvoorbeeld die Oortuigingshiërargieteorie van Milton Rokeach.

'n Verdere groep teorieë wat identifiseer kan word is die **konsekwentheidsteorieë**. Dié teorieë het gemeen dat dit uitgaan van die basiese veronderstelling dat mense voortdurend besig is om psigiese spanning in hulleself te vermy of te verminder. Die

uitgangspunt is dus dat mense 'n behoefte aan konsekwentheid in hulle lewe ervaar en wanneer inkonsekwensie belewe word, sal gedrag verander word om 'n toestand van konsekwensie te bereik. Ander teorieë wat onder die konsekwentheidsteorieë gekategoriseer kan word, is die Balanstorie van Theodore Newcomb en die Kongruensieteorie van Charles Osgood en Percy Tannenbaum.

'n Derde groep teorieë wat onderskei kan word, het twee kenmerke gemeen. Eerstens word gedrag volgens dié teorieë deur affektiewe motiveringsprosesse in die menslike natuur gestuur en tweedens voorspel die teorieë dat die teenoorgestelde van wat op grond van gewone denke verwag sou word, die meer waarskynlike gevolg sal wees. Booth-Butterfield noem dié teorieë na aanleiding van Shakespear se Macbeth die "Weird Sisters".²¹⁵ Vir die doel van hierdie skripsie sal na die teorieë verwys word as die **Paradoksale Gevolgteorieë**. Teorieë in dié groep is byvoorbeeld die Kognitiewe Dissonansieteorie van Leon Festinger, die Reaktansieteorie van Brehm, die Immunisasiekommunikasieteorie en die Subliminasieteorie van James Vicary. Wat dié kategorie betref moet daarop gelet word dat die feit dat gedrag deur affektiewe motiveringsprosesse gestuur word, nie beteken dat kognitiewe bewussynsprosesse afwesig is nie. Wat egter van belang is, is dat die motiverende faktor in die gevoel van ontvangers geleë is eerder as in hulle verstaansprosesse.

'n Vierde groep behels die **klassieke meningsvormingsteorieë** wat gebaseer is op die aanleer van gedrag. Onder dié groep sorteer die Klassieke Kondisioneringsteorie, die Versterkingsteorie, Skinneriaanse Behaviorisme, die Sosiale Leerteorie, Boulding se Beeldteorie en die Gehoorsaamheidsteorie.

'n Laaste groep teorieë wat vir hierdie deel van die studie saamgroepeer word, is die **langtermyn massamedia-effekteorieë**. In die kategorie hoort die Akkumulasiesteorie, die Innovasieverspreidingsteorie, die Betekenis-skeppingsteorieë, die Agendabepalingsteorie, die Omramingsteorie en die Stiltespiraalteorie.

Die res van die teorieë wat in hoofstuk 2 van die skripsie geïdentifiseer is, sal individueel in ag geneem word by die beoordeling van die bruikbaarheid daarvan. Dit is die Uitbreidings-

²¹⁵ "Dissonance, reactance, subliminals, and inoculation are just plain weird in my book. They predict the opposite of common sense and provide a strong case for the science of persuasion (no one would ever figure these things out unless you did experimental testing of them and no one with only common sense does experiments" (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009)

moonlikheidsteorie, die Teorie van Beplande Gedrag, die Toeskrywingsteorie en die Taalverwagtingsteorie.

3.1.1. Teologiese Norme

Die noodsaaklikheid van norme lê volgens Heyns (1982, bl. 174) opgesluit in die beginsel van die etiese, naamlik dat dit 'n persoonshandeling is. Enige handeling moet volgens bepaalde reëls plaasvind voordat dit as 'n geslaagde handeling beskou kan word. 'n Norm is 'n rigsgnoer, 'n reël, 'n maatstaf waarmee iets anders gemeet kan word. Die handelinge van mense en dan in besonder etiese handelinge, is genormeerde handelinge.

Heyns (1982, bl. 177) onderskei tussen wette en norme. Orde in die lewe van die mens word deur middel van norme gereël en orde in die kosmiese lewe deur wette. In ooreenstemming met die verskeidenheid van menslike aktiwiteite, is daar ook 'n verskeidenheid norme. So is daar norme wat geld vir die logiese, historiese, sosiale, estetiese, juridiese, etiese en godsdienstige handelinge van mense. Die norme is onderling verbonde. Die oortreding van een van die norme raak in meerdere of mindere mate die ander norme.²¹⁶

Die teologiese etiek is nie in alle norme geïnteresseerd nie net soos dit nie in alle menslike aktiwiteite geïnteresseerd is nie (Heyns J. , 1982, bl. 180). Elke handeling van 'n mens het egter 'n etiese dimensie wat deur etiese norme bepaal word en dit is waarom dit vir die teologiese etiek gaan.

Heyns (1982, bl. 180) tref 'n onderskeiding tussen geopenbaarde, gepositiveerde en kontingente norme. Uit die openbaring van God weet die mens van die etiese dimensie van sy bestaan sowel as van die norme wat daarvoor geld. Na hierdie norme wat deur God self aan die mens gegee is, word verwys as **geopenbaarde norme**. Die geopenbaarde norme het sowel 'n universele as 'n partikuliere karakter. Die geopenbaarde universele norme is **onvoorwaardelik geldig** (God se wil vir die mens word eisend aangekondig), dit is **algemeen geldig** (alle mense onder alle omstandighede en te alle tye is aan die norme gehoorsaamheid verskuldig) en dit is **totaal geldig** (wie God gehoorsaam doen dit met sy gevoel, wil, rede – met alles wat hy aan geestesvermoë besit).

²¹⁶ 'n Roman word byvoorbeeld as kunswerk primêr deur estetiese norme bepaal en beoordeel. Hoewel die estetiese norme kwalifiserend is, moet dit ook aan die logiese, linguale, ekonomiese, etiese en godsdienstige norme voldoen alvorens dit as esteties bevredigende werk beskou kan word.

Hoewel God se wil vir die etiese lewe van die mens in die universele norme geopenbaar is, is dit nie 'n volledige, gesistematiseerde en op die huidige omstandighede van die mens afgestemde openbaring nie (Heyns J. , 1982, bl. 182). Die gebiedende stem van God veronderstel nie 'n blote passiewe ontvanklikheid by die mens nie. Die luister na, insig in, formulering en realisering van God se wil veronderstel selfstandige kreatiwiteit.²¹⁷ Dié kreatiewe aktiwiteit noem Heyns **gepositiveerde norme**.

Die positiveringstaak vra van Christene 'n toegewyde bestudering van Gods Woord ter wille van 'n steeds verdiepende insig in God se wil vir 'n mens se lewe. Dit vra ook 'n grondige kennis van die omstandighede waarin die mens lewe²¹⁸ omdat God se wil in die konkrete persoonlike en gemeenskaplike aktuele bestaan van die mens gehoorsaam moet word. *“Dit is duidelik: gepositiveerde norme is nie los van ontwikkelende historiese prosesse nie, en hoef nie in elke kultuurperiode of in elke kulturele gedragspatroon, presies dieselfde vorm aan te neem nie”* (Heyns J. , 1982, bl. 182).

Die konkrete inhoud van die positiveringstaak behels dat met die kennis van die gegewe etiese norme en die histories bepaalde lewensomstandighede gesoek word na die ontvouing van God se geopenbaarde wil in fyner en konkreter formuleringe met die oog op gebruik en realisering daarvan in 'n verskeidenheid lewensterreine, -aktiwiteite en -situasies. Velema skryf in dié verband dat dit gaan om 'n soeke na die wil van God. *“Het gaat om konkretisering van duidelijke gegevens.....Wanneer Paulus in Kolossenzen 1 en Filippenzen 1 bidt voor de gemeente dat zij de wil des Heren voor haar situatie mag kennen, ontmoeten we dezelfde gedachtengang. Beide brieven zijn niet onduidelijk ter zake van voorschriften en geboden, maar hoe dat alles concreet in de situatie werken moet, is inhoud van biddend zoeken”* (1979, ble. 140-141).

Deur die proses van positivering word daar dus ruimte aan die subjektief-kreatiewe element van die menslike aktiwiteit in die normatieweit vir menslike handeling toegeken. Dit is eie aan die aard van die mens aan wie, as beeld van God, 'n vrye selfbepaling ten

²¹⁷ Wanneer Paulus oor die lewenswandel van die Efesiërs skryf, dan vermaan hy hulle om nie onverstandig op te tree nie en dan sê hy vir hulle “probeer te wete kom wat die Here wil dat julle moet doen” (Ef. 5:17). Hy bid vir die Filippense vir 'n toename in kennis en fyn aanvoeling, sodat hulle die dinge kan onderskei waarop dit werklik aankom (Fil. 1:9-10).

²¹⁸ *“Het is stellig waar dat een christelijke ethiek om adekwaat en effektief te kunnen zijn, informatie vanuit de werkelijkheid nodig heeft. Men bedrijft geen ethiek in het luchtledige. Men wil ingaan op de situatie en dienend bezig zijn in de praktijk niet van een ver verleden, doch van een dagelijks heden. Wie zijn wereld niet kent, kan geen ethiek bedrijven”* (Velema, 1979, bl. 141)

opsigte van sy dade toegeken is. Die mens is tot dié soort werk in sy omgang met die openbaring geroep. Dit is egter belangrik om ook steeds in gedagte te hou dat die normatiewe gelding van die deur mense gepositiveerde norme nie gelyk gestel kan word aan die goddelike gesag van geopenbaarde norme nie. Gepositiveerde norme is normatief slegs in soverre en solank as wat dit in ooreenstemming is met en uitdrukking gee aan God se wil in die geopenbaarde norme.

In die wêreld het die mens nie met suiwer feite en suiwer gebeurtenisse te doen nie. Die werklikheid tree die mens deur feite en gebeurtenisse aansprekend en opeisend tegemoet. Die lewensituasie van die mens is behorensmatig en uit die situasie spreek sekere behorensiese die mens aan. Die behorensiese verskil van situasie tot situasie en van geval tot geval en van oomblik tot oomblik. Vanuit die situasie word daar 'n plig op die mens gelê om te handel. Hierdie unieke en eenmalige behore, moet deur 'n unieke en eenmalige menslike handeling so beantwoord word dat dit tot sy volle reg kom. Dié behorensiese word deur Heyns **kontingente of situatiewe norme** genoem.

Vir die doel van hierdie skripsie sal veral gelet word op die volgende **geopenbaarde en gepositiveerde norme**:

Velema (1979, bl. 141) beskou **integriteit** as die eerste eis wat deur die etiek aan die media gestel word. Integriteit is die teendeel van manipulasie. Waar gemanipuleer word, word die feite in 'n skema ingepas om 'n bepaalde doel te dien – om 'n ideologie te bevorder. Die integriteit waarna hy verwys, geld nie net vir die joernalis of programmaker nie, maar ook die saak waaroor gerapporteer word. *“Men kan het zo formuleren: vanuit persoonlijke integriteit ook zakelijke integriteit, als tegenhanger van manipulatie”* (Velema, 1979, bl. 141).

Saaklike integriteit beteken onder meer dat sake waarvan die kwade bedoelings belig word, so belig sal word dat dit nie bevorder word nie.²¹⁹ Dit behels verder dat die verwording met mededoë en liefde so geteken sal word dat God se bedoeling met die skepping duidelik sal blyk. *“Wie verdoezelt, verliest zijn integriteit. Wie echter Gods*

²¹⁹ *“Men kan zakelijke integriteit tonen en tegelijk afstand nemen van wat aan de orde komt. Die afstand hoeft niet pas te blijken in de beoordeling van het gegeven. Die kan ook tot uitdrukking komen in de manier waarop men de dingen weergeeft. Uit die weergave zal al direkt blijken of men het verschijnsel wil stimuleren dan wel juist in al zijn armoede, verlorenheid en verlopenheid aan die kaak wil stellen”* (Velema, 1979, bl. 142).

bedoelinge met zyn scepse, van den beginne en vanuit Gods herstel door Christus en de Geest verdoezelt, is evenmin integer meer” (Velema, 1979, bl. 143).

Froneman beskou die **soewereiniteit van God** as die oorkoepelende beginsel waaronder en vanwaar uit beginsels vir ‘n Christelike mediamodel geformuleer moet word (1997, bl. 5). Die volg volgens hom dan ook logies dat **God in alle massakommunikasie vereer moet** word en in die lig daarvan formuleer hy twee basiese beginsels vir ‘n Christelike media model naamlik: 1) Joernalistiek is ‘n Godgegewe gawe en moet met die nodige sorg en verantwoordelikheid gebruik word. Mense is geskape na die beeld van God en daarom moet joernalistiek die **verhouding van mense met God en hulle medemense bevorder** en op geen manier benadeel nie. 2) Die mens is ‘n lerende wese wat voortdurend **deur joernalistiek beïnvloed** word. Daarom mag geen stukkie joernalistiek beskou word as in isolasie van lesers se hele lewensomstandighede nie. Dit moet altyd daarop gerig wees om mense te help om **volgens die wet van God** te lewe en om aan hulle individuele roeping te beantwoord. Joernaliste moet alle mense respekteer – veral die bronne van inligting, die mense oor wie gerapporteer word en die lesers.

Op grond van bogenoemde beginsels formuleer Froneman dan die volgende gepositiveerde norme met betrekking tot nuusversameling:

- die privaatheid van mense (in besonder hulle wonings) moet gerespekteer word;
- strewe na volledigheid en onbevooroordeeldheid waarin alle moontlike gesigspunte en bronne in ag geneem word met die oog op so ‘n volledig moontlik beeld van die saak onder bespreking;²²⁰
- joernaliste moet sorg dat hulle nie hulle eie lewens in onnodige gevaar stel nie.²²¹

In aansluiting by Froneman se uitgangspunt van die soewereiniteit van God en die mens geskape na die beeld van God kan genoem word dat ook Heyns daarop wys dat etiese handeling van die mens uitgaan en op die mens gerig is en dat die omskrywing van ‘n **Christelike mensbeskouing** dus ‘n onontbeerlike vertrekpunt is.

²²⁰ *“Christian journalists do not know a priori what happened or what the complexities of a particular situation entail; they have to do as much (if not more) digging as any secular journalist in order to bring the full truth to light” (Froneman, 1997, bl. 7).*

²²¹ *“While the work of journalists often entails reporting in dangerous areas or situations, “getting the story” is not the only consideration; one’s own safety should be given due importance” (Froneman, 1997, bl. 7).*

Die mens is kragtens die Woord van God fundamenteel deur die eenmaal gesproke Skeppingswoord en die steeds gespreekte Voorsieningheidswoord bepaal. Die unieke en eie aard van die mens word in die skeppingswoorde uitgedruk: “Laat ons mense maak na ons beeld, na ons gelykenis....” (Gen. 1:26).

Die ganse mens, liggaam en siel, word beeld van God genoem. Dit gaan nie slegs om ‘n betrokkenheid van die mens op God op grond van God se handeling met die mens nie, maar om ‘n kwaliteit van die mens self. Die sigbare mens maak die onsigbare God sigbaar teenwoordig en daarin word die **unieke status** van die mens in die kosmiese werklikheid aangedui (Heyns J. , 1982, bl. 193).

In wat die mens is en doen, bied hy ‘n uitsig op God. As **ewigheidsweise** het God die mens met die ewigheid in sy hart geskape. God het die mens dus die ewigheid gegee en sal hom dit ook bly gee – ‘n bestaan wat nie ophou nie en selfs nie deur die dood beëindig kan word nie, aangesien dit voortdurend deur God geskenk word.

Die mens wys analogies heen na God en God bestaan meervoudig. God ken in Homself die Vader, Seun en Heilige Gees. Hy is dus nie alleen en eensaam nie maar ken die onderskeiding van ‘n Ek/U-verhouding en na buite die Ek/kosmos-verhouding. Die mens, as beeld van God, **bestaan ook in bogenoemde verhoudinge**.

In die menslike handelwyse word iets van die Goddelike handelwyse weerspieël wanneer die mens soos God skep, wanneer die mens soos God oor die wêreld heers en dit onderhou, wanneer die mens soos God lief het en ken. God maak Homself in ‘n woord bekend en die mens hanteer die woord ook as openbaringsmedium. Die mens wat taal hanteer, **vertoon daarmee ‘n faset van God se Woordopenbaring** (Heyns J. , 1982, bl. 194).

Om beeld van God te wees is die mens se **status en bestemming** in die wêreld. Die mens moet egter dit wat hy is, steeds in die wêreld word. Hy is nie ‘n standbeeld (klaar gevorm, staties, voltooid) van God nie maar beeld van God. ‘n Dinamiese ontwikkeling waarin nuwe en verrassende fasette steeds weer na vore kom, moet toegelaat word.

Die mens is wel as enkeling geskape en is as enkeling beeld van God, maar die term beeld van God is ook ‘n **kollektiewe begrip**. “Die totaliteit van alle menslike handeling –

in hulle eenheid en verskeidenheid – en die geheel van alle menslike verhoudinge – in hulle innigheid en diepte – dit alles maak die sinvolle elemente uit van die mens as beeld van God (Heyns J. , 1982, bl. 195).

Die mens het sy **persoonsyn** te danke aan die feit dat God 'n persoonlike wese is. Die persoon van die mens is die ruimte waarbinne hy as persoon bestaan en die oorsprong van waaruit hy as lewende, denkende, willende, spelende, pratende, arbeidende, doelnastrewende, etiese en godsdienstige wese handel. Die menslike persoon is deur God toegerus en in 'n amp aangestel. Hy is as **mandator Dei** geroep om in die naam van God oor en in die kosmos te heers en om as mede-arbeider sy bydrae te lewer tot die verwesenliking van God se raadsplan op aarde.

Die menslike persoon is nie 'n geslote, van God en medemens geïsoleerde, in homself rustende, outonome ek-wese nie. Hy is oop en reageer op bevel en opdragte van buite en handel op motivering van binne. Die menslike persoon is dus **aanspreekbaar en uitspreekbaar**. Die erkenning van die waardigheid van die persoon geskied op die basis van liefde en mond uit in persoonseerbiediging. Teenoor persoonseerbiediging staan persoonsbelediging.

Menswees is persoonwees. Vir die **persoon van die mens het ons ontsag en respek** en daarom tree ons met omsigtigheid en noulettende aandag teenoor hom op. Ons eerbiedig sy persoon, nie vir wat hy presteer of nie presteer nie, maar vanweë die feit dat hy skepsel van God is. *“Daarom behoort persoonseerbiediging die draende grond te wees van elke handeling wat uitgaan van, en wat gerig is op die persoon van die mens”* (Heyns J. , 1982, bl. 198). Dié waarheid het ingrypende implikasies vir onder meer die joernalistiek.

Die mens is 'n **verhoudingswese**. Sy verhouding tot God is konstitutief vir sy wese as mens. Die mens kan buite die verhouding met God nie bestaan nie. Wie die God van die Skrif nie ken nie, vergoddelik kosmiese gegewenhede – skep beelde en dien dit. *“Juis die aangesprokenheid deur die Woord maak die mens tot 'n transenderende, d.w.s. tot 'n bo homself en die kosmos uitstygende wese, om hom tot volledige rus te bring in 'n ontmoeting met die Spreker van die Woord, of tot voorlopige rus in 'n selfgekonstrueerde Transendente. Alleen die mens wat sy Skepper ontmoet, realiseer sy bestemming en kom tot sy volle identiteit”* (Heyns J. , 1982, bl. 205).

Die mens se **verhouding met sy naaste** is die ander ruimte waarbinne die mens sy menswees moet realiseer. Die mens se naaste is die mens wat op enige gegewe moment aan hom op sy lewensweg gegee word. Menswees is om aansprake op ander te maak en om voordurend reagerend op aansprake te leef. Die mens se naaste is nie sy keuse nie, maar God se keuse vir sy lewe. *“'n Weiering om sy aansprake op my te aanvaar, en 'n onwilligheid om vir hom beskikbaar te wees, is ten diepste dus 'n verwerping van God se plan vir hierdie wêreld”* (Heyns J. , 1982, bl. 206).

Menswees is egter nie net 'n oopwees vir A(a)nder nie, maar ook **selfwees en selfbly**. Wie nie met homself in 'n gesonde verhouding staan en vir sy eie persoon eerbied en respek het nie, kan onmoontlik vir A(a)nder respek hê.

Die mens staan ook in **verhouding met die natuur en die kultuur**. Die wêreld waarin ons lewe is nie net 'n leefruimte nie maar 'n **bestaansmodus**. Mens en wêreld is op mekaar aangewese. Die mens is vir sy bestaan van die wêreld afhanklik en die wêreld is vir sy bewerking en potensiaalontploffing van die mens afhanklik. Al arbeidende aan die natuur verander die mens die natuur en bou deur sy arbeid die natuur tot kultuur om. Daardeur werk die mens daaraan mee om sy bestaan en voortbestaan in die wêreld te verseker. So kom die hele kultuurskepping, die wetenskap, tegniek, kuns en vir die skripsie van belang, ook die joernalistiek, binne die horison van die menslike verantwoordelikheid. Heyns praat van die kommunikasiemedie as informasiekultuur of dan “kultuur as informasie” (1986, bl. 372)

In die mens se **kultuurskeppende aktiwiteite** is 'n **bo-persoonlike aspek** aanwesig. Strukture wat aanwesig is as instellings, organisasies of ordeninge werk rigting- en vormgewend in op die lewe van die mens. Naas die mensgemaakte strukture soos wetgewing, denkstelsels, tradisionele gedragpatrone en maatskaplike instellings is daar ook strukture van Goddelike oorsprong, soos byvoorbeeld die huwelik, gesin, verbond, volk, staat, kerk, ensovoorts, wat noodsaaklik is vir die ontploffing en geborgenheid van die individu en vir die rustigheid en ordelikheid van die menslike gemeenskap.

Heyns wys daarop dat ten spyte van die feit dat die mens 'n handelende wese is, dit nie genoeg is as uitdrukking van die volheid van sy menswees nie. Oor wat hy doen en oor

wat ander doen, moet daar ook **gepraat en geskryf word.**²²² Met die verskynsel bring hy die kommunikasiemedie in verband.

In aansluiting by die feit dat die mens as beeld van God geskape is om te kommunikeer (met God en met sy naaste) is dit van belang om te onthou dat dit in daardie kommunikasie nie net gaan oor die gebeure wat in 'n inter-persoonlike verhouding afspeel nie, maar oor **alle gebeure wat deel uitmaak van die menslike ervaringswêreld.** “... die mens is nie net 'n ervaringsversamelende en 'n kennisverwerwende wese nie, hy is ook - ewe fundamenteel – ervaringmededelende en kennisverspreidende wese” (Heyns J. , 1986, bl. 374). Froneman wys ook daarop dat daar geen beperking geplaas mag word op die onderwerpe waarvoor in Christelike joernalistiek verslag gedoen word nie.²²³

Heyns stel dit duidelik dat **nie alles wat kommunikeerbaar is, in die praktyk meegedeel mag word nie.** Sommige gebeure – byvoorbeeld gebeure wat tot die intieme aspek van die menslike bestaan en die vertroulike aspek van die samelewingsverband behoort – is eenvoudig nie vir openbare kennis bedoel nie. Elke samelewingsverband kan vanuit twee dimensies benader word – 'n openbare en 'n vertroulike. Dit het konsekwensies vir die kommunikeerbaarheid van 'n saak. Openbare aspekte kan na buite meegedeel word, terwyl dit nie die geval met private of vertroulike aspekte is nie (ten minste nie wanneer die vertroulike aspek van geen belang vir die openbare lewe is nie). Indien private aspekte egter wel van openbare belang is, moet ook die vertroulike na buite meegedeel word.²²⁴

Die **doel van kommunikasie** is meer as net blote mededeling of oordrag van kennis. Dit is gemik op kontak en ontmoeting, dit beoog die lê van verbande en die bevordering van insig en begrip. Kommunikasie is **gemeenskapstigend en moet waarheidsdienend**

²²² “'n Teoretiese weergawe van en bespiegeling oor menslike handeling en mededeling aangaande kosmiese gebeure wat vir die mens, sowel na sy individuele as na sy sosiale bestaanswyse, van betekenis is, is vir die mens 'n noodsaaklikheid” (Heyns J. , 1986, bl. 373).

²²³ “These topics may include: politics, the church, economics and business, sport, arts and culture, entertainment, general human interest, sex, education, technology, war and other conflicts, agriculture, development and disasters, etc” (Froneman, 1997, bl. 11).

²²⁴ “So is byvoorbeeld alles wat tussen 'n man en 'n vrou gesê en gedoen word in beginsel wel kommunikeerbaar, maar dit word nie na buite meegedeel nie, aangesien dit deel van hulle private lewe uitmaak. So ook is die vertroulike onderhandelinge van 'n sakeonderneming of die diplomatieke verhouding van een regering met 'n ander sekerlik nie vir openbare kennisname bedoel nie. Verantwoordelike onderskeiding tussen sake wat meegedeel en sake wat nie meegedeel mag word nie, deur sowel die betrokkenes as deur ander instansies, is sensitiewe etiese beslissinge wat geneem moet word. Onverantwoordelike optrede in hierdie verband kan persone diep seermaak, sake verongeluk en die gemeenskap geen diens bewys nie, maar in beginsel onmoontlik maak” (Heyns J. , 1986, bl. 375).

wees.²²⁵ Velema (1979, bl. 146) gebruik in dié verband die begrip openheid en sê: *“Men moet wijzen op de ruimte die God geeft om een andere werkelijkheid te realiseren”*. Die Evangelie berus immers nooit by gegewe situasies of toestande nie maar roep altyd op om iets daaraan te doen. Dit is die taak van die joernalistiek om voortdurend ‘n beroep op lesers te doen om te werk in die rigting van God se liefdesgebod. Dit gaan dus om openheid as ‘n gerigtheid op die toekoms waarvan Jesus Christus die mens kom vertel het.²²⁶

Die **hantering van die kommunikasieboodskap** vereis dat aan die volgende etiese eise voldoen word. Die boodskap moet so gekommunikeer word dat dit gemeenskap moontlik maak. Dit moet mense in staat stel om hulle roeping te vervul en samelewingsverbande om hulle funksies uit te oefen. Boodskappe moet op betroubare wyses inlig en nie misleidend van aard, opset of intensie wees nie. Die boodskap mag nie manipulerend van effek wees nie en moet aan die hoorder die ruimte vir diskrete oordeel laat. Velema (1979, bl. 146) wys daarop dat kommentaar en beoordeling vanuit die Christelike etiek altyd ‘n appellerende karakter dra. Dit appelleer op die verantwoordelikheid van die luisteraar, enkeling of groep. **Verantwoordelikheid** veronderstel ‘n voorafgaande woord wat om ‘n antwoord vra. Velema stel dit dat die voorafgaande woord nie aan die mens behoort nie, maar deur God gespreek is. *“Hij heeft het eerste en het laatste woord. Daartussenin is ons antwoord in verantwoordelijkheid gesitueerd”* (1979, bl. 146).

Dan is daar ook die algemene etiese norme wat vir alle media geld: eerlikheid in die aanbieding van alle aspekte van die saak waarvoor gerapporteer word, objektiwiteit en nie subjektiewe bevooroordeeldheid nie, ewewigtige gebalanseerdheid en nie skewe en verdraaide beelde nie, diens aan die waarheid en nie die grootste effek of winsbejag as kriteria nie.²²⁷ In dié verband noem Froneman dat hoewel die nuus van die dag ‘n belangrike plek sal inneem op die prioriteitslys van dit wat in ‘n bepaalde uitgawe

²²⁵ *“Kommunikasie stel die mens – individueel en kollektief in sy verband – in staat om hom in sy leefwêreld te oriënteer en só tot groter diensbaarheid aan die mensheid te ontwikkel”* (Heyns J. , 1986, ble. 374 - 375).

²²⁶ *“Openheid treffen we eerst daar aan waar we de moed van het geloof hebben en het vertrouwen in die heilzaamheid van de geboden. Daar hebben we visie op een andere wereld, die niet van hier is, maar zich hier wel openbaart”* (Velema, 1979, bl. 148).

²²⁷ *“Ons sal met groot reg kan sê dat die etiese ten opsigte van die kommunikasiemedie nie ‘n van buite “toegevoegde waarde” mag wees nie, maar só geïntegreerd en só ingebou in die media is, dat ons sal moet praat van die etiese dimensie van die kommunikasiemedie”* (Heyns J. , 1986, bl. 376).

gepubliseer sal word, dit nie bepaal moet word op grond net van die kommersiële waarde daarvan nie.²²⁸

In soverre as wat die pers die hele samelewing dien en op die universele leserspubliek gerig is, staan dit **nie in diens van 'n bepaalde samelewingsverband nie**. Dit beteken dat die pers nie saam met die regering regeer nie en nie saam met die kerk evangeliseer nie. In soverre as wat die pers hom egter verbind om 'n bepaalde samelewingsverband te bevorder, kan dit in diens van dié samelewingsverband staan. So kan 'n blad soos Die Kerkbode byvoorbeeld die nuus van die Ned. Geref. Kerk hanteer.

Heyns beskou die **pers as 'n noodsaaklikheid**. Wat hom betref staan die mens onder 'n objektiewe *moet* weet en *moet* antwoord en daarna onder 'n subjektiewe *wil* weet en *wil* antwoord. *“Die mens het die informasie wat deur die pers verskaf word vir sy lewe hier en nou, dus nodig – of hy dit erken of nie erken nie”* (1986, bl. 379).

Aangesien die pers van taal as medium gebruik maak, sluit persetiek volgens Heyns ongetwyfeld **taalbeskouing en taalhantering** in. God het die mens as 'n talige of woordwese geskep. Taal is deel van die mens se toerusting as beeld van God.²²⁹ 'n Koerant stel letterlik die taaltuistes van konkrete persone met mekaar in verband. Daarom moet die pers gehoorsaam wees aan interne en eksterne taalwette. Interne taalwette behels onder meer informasie wat duidelik en stylvol geformuleer is, enkelsinnige betekenis weergee en goeie begrip vorm. Eksterne taalwette behels onder meer dat leuens nie vertel sal word nie, dat niemand beledig sal word nie, dat laster nie sal voorkom nie en dat niemand gevloek sal word nie.²³⁰

Hoewel die pers dikwels voorgee dat dit lewens- en wêreldbeskoulik neutraal wil wees, is dit na die mening van Heyns nie moontlik nie. *“Die pers adem 'n bepaalde gees – soms meer soms minder duidelik geartikuleer waarin 'n humanistiese, liberalistiese,*

²²⁸ *“Given the necessity of reporting on and interpreting trends, a Christian journalist/publication will give ample attention to news which is not necessarily directly related to sensational specific events”* (Froneman, 1997, bl. 12).

²²⁹ *“Self deur die woord van God geskep, is ook die mens geroep en in staat om die woord te hanteer. En die woord wat hy hanteer, is nie 'n blote instrumentele grootheid los of buite homself nie, maar deel van homself. Wie sy woord uitspreek, spreek homself uit en wie sy woord tot 'n ander rig, rig sy persoon tot die ander. Die woorde wat ons mekaar toevoeg is dus nie leë woorde nie, ook nie woorde wat maar net 'n bepaalde betekenis dra nie, maar woorde waaragter 'n menslike persoon skuilgaan - woorde is persoonsmaskers.....En juis daarom moet ons taalgedrag deurdronge wees van eerbied vir die taal as tuis van die persoon van die mens”* (Heyns J. , 1986, bl. 380).

²³⁰ *“Waar eerbied vir die menslike persoon en sy taaltuiste gevind word, daar word die basis gelê vir sinvolle medemenslikheidsverhoudinge”* (Heyns J. , 1986, bl. 380).

sosialistiese, kommunistiese of Christelike ondertoon aanwesig is. En vanuit dié hoek en met dié bepaalde bril op, word na die samelewing en sy gebeure gekyk en word aan die lesers leiding gegee” (1986, bl. 381). In die lig daarvan meen hy dat ‘n koerant met ‘n **uitgesproke Christelike lewens- en wêreldbeskoulike fundering** die eer van God voorop stel en daarom in alles, radikaal en totaal aan Skrifnorme gehoorsaam wil wees. *“Dit is die koerant wat sy taak as roeping van God verstaan en dit ook in die gees wil uitvoer. Wat die gebrokenheid van die wêreld waarin ons leef en waaroor ons moet rapporteer prinsipieel erken en tegelyk begryp dat hy in die stryd tussen goed en kwaad nie ‘n onsekere geluid teen die voorwoekerende kwaad mag laat hoor nie”* (1986, bl. 381).

Froneman (1997, bl. 12) is van mening dat hoewel daar in Christelike media oor alle areas van die lewe verslag gedoen behoort te word, daar tog **spesiale ruimte** afgestaan of **prioriteit aan kerknous** gegee behoort te word – mens kan volgens hom minstens verwag dat dit in ‘n Christelike media meer so behoort te wees as in sekulêre media.

Soos Heyns is ook Froneman oortuig dat die **Christelike lewens- en wêreldbeskouing** ‘n **deurslaggewende invloed** in die totale **joernalistieke aanslag** van ‘n joernalis behoort te hê. *“The crucial element is that Christian journalists who accept the challenge uphold biblical principles and Christian norms – whether they work for Christian or secular publications, radio stations and TV channels. This approach implies that journalists have to be trained – at least in terms of a Reformed Christian worldview – to accept their cultural mandate by working through grace, in healing and sanctifying nature”* (Froneman, 1997, bl. 15).

3.1.2. Eise van Geskrewe Massakommunikasie

Die onderskeie meningsvormingsteorieë soos in hoofstuk 2 van die skripsie beskryf, is nie almal noodwendig bruikbaar in geskrewe massakommunikasie nie. Afgesien van etiese besware vanuit die kommunikasiekunde veronderstel ‘n hele aantal van die teorieë dat die boodskapper en die ontvanger mekaar van aangesig tot aangesig moet sien in die kommunikasiesituasie. Vir die implementering van ander is die gebruik van tegniese hulpmiddels noodsaaklik en nog ander veronderstel ‘n bepaalde voorafkennis van die ontvangers by die boodskapper. Dit is verder so dat van die meningsvormingsteorieë sekere inherente vereistes het wat nagekom moet word ten einde die effektiwiteit daarvan te waarborg. Daar moet dus seker gemaak word dat die eise van geskrewe massakommunikasie dit moontlik maak om aan dié interne vereistes van die onderskeie

teorieë te voldoen. Al bogenoemde faktore maak die sinvolle gebruik van sulke meningsvormingsteorieë in geskrewe massakommunikasie moeiliker indien enigsins moontlik.

3.1.3. Beoordeling van Meningsvormingsteorieë

3.1.3.1 Houdingsveranderingsteorieë

3.1.3.1.1 Bruikbaarheid van Houdingsveranderingsteorieë vir Geskrewe Massakommunikasie

Die waarde van houdingsveranderingsteorieë word ten spyte van kritiek²³¹ op sekere aspekte daarvan algemeen in die kommunikasiekunde erken. So word byvoorbeeld algemeen aanvaar dat daar 'n verband tussen houdings en gedrag bestaan en dat 'n verandering van houdings gedragsverandering moontlik maak.

Die onderskeiding tussen houdings, oortuigings en waardes en veral die oortuigingshiërargieteorie van Milton Rokeach (1973) bied besonder waardevolle insigte in die menslike oortuigingstelsel. Kennis van dié teorie word as noodsaaklik vir veral langtermyn meningsvorming beskou.

Hoewel die houdingsveranderingsteorieë 'n bepaalde kennis van die houdings, oortuigings en waardes van die ontvangers van boodskappe veronderstel, is dit tog noodsaaklik dat die kernbeginsels van die teorieë in die geskrewe massamedia in ag geneem en aangewend word. Die geskrewe massamedia onderskei tussen groepe mense wat as teikengehoor identifiseer word en doen voortdurend marknavorsing om seker te maak dat in die behoeftes van die groepe voldoen word. Hoewel geskrewe massamedia nie 'n onmiddellike direkte en persoonlike kennis van lesers en hulle individuele houdings, oortuigings en waardes het nie, is dit wel moontlik om 'n kollektiewe indruk daarvan by die bepaalde teikengroep in 'n bepaalde tyd uit marknavorsing af te lei. Omdat houdings, oortuigings en waardes gesamentlik 'n leser se selfbeeld vorm (wat die gids en doel van mense se bestaan is), is dit krities noodsaaklik dat dit in meningsvormingsartikels van geskrewe massakommunikasie aangeroei sal word.

²³¹ Sien ble. 66 - 67 van skripsie vir kritiek van onder meer Berger & Douglas, 1982; Miller, 1977 en Bredenkamp, 1996.

3.1.3.1.2 Teologies-kritiese evaluasie – Houdingsveranderingsteorieë

Oorreding of meningsvorming word van die eerste tot die laaste bladsy van die Bybel gevind. In die Genesisverhaal word vertel van die slang wat Eva oorreed om van die verbode vrugte te eet, Abraham probeer om God te oorreed om Sodom te spaar, Moses probeer die Farao van Egipte oorreed om die Israeliete toe te laat om te trek en so sou mens kon aangaan om met Jona, Jesaja, Jeremia, Paulus, Petrus en al die ander Bybelse meningsvormers die voorbeelde op te stapel. Prediking is in die finale instansie meer as net die oordra van inligting. Gedragsverandering word beoog. *“This means that preaching is done for a change in attitudes, beliefs and values expressed verbally and nonverbally on the part of the persuadee”* (Baumann, 1972, bl. 236).

In die lig van bogenoemde is die eerste teologies etiese riglyn wat aangeteken word dat oorreding of meningsvorming ‘n wesentlike deel van die Christelike teologie is. Dit gaan inderdaad in die teologie om die verandering van mense se houdings, oortuigings en waardes – mense se selfbeeld waarkragtens hulle reageer op onder meer die impulse vanuit hulle omgewing. Die oproep tot verandering kom algemeen in die Nuwe Testament voor byvoorbeeld in Handeling 9:35, 11:21 en 15:19; 1 Tessalonisense 1:9; ensovoorts.

Die tweede punt wat in aansluiting by Bauman (hierbo genoem) aangeteken word is dat meningsverandering in die prediking (en dus die teologie) gerig is op verandering in die houdings, oortuigings en waardes van mense. In dié sin voeg die houdingsveranderingsteorieë waardevolle inligting toe tot die werking van die onderskeie fasette van die menslike selfbeeld. Veral Rokeach se oortuigingshiërargieteorie is van groot waarde.

In aansluiting by die voorafgaande punt is dit van belang om te wys op die feit dat langtermynverandering in gedrag net plaasvind wanneer verandering in waardes plaasgevind het. Bauman (1972, bl. 236) sê: *“Lasting change must be built upon a structure of changed value”*. Die oortuigingshiërargieteorie voeg die kennis toe dat die oortuigingstelsel van ‘n mens ‘n hiërargiese eenheid is waarin houdings eers moet verander voordat oortuigings verander voordat waardes uiteindelik verander. Wanneer waardes verander, vind werklike langtermynverandering plaas. Bybelse

verandering of dan 'bekering' is altyd meer as net 'n korttermyn verandering van gedagte. Dit is 'n konkrete omdraai, 'n terugkeer na God wat 'n permanente gedragsverandering eis.

Die insigte van die houdingsveranderingsteorieë en veral die oortuigingshiërargieteorie van Rokeach is besonder bruikbaar in onder meer die Christelike joernalistiek en moet deeglik in berekening gebring word by die skryf van meningsvormingsartikels.

3.1.3.2 Konsekwentheidsteorieë

3.1.3.2.1 Bruikbaarheid van Konsekwentheidsteorieë vir Geskrewe Massakommunikasie

In aansluiting by die houdingsveranderingsteorieë (3.1.3.1.2) stel die konsekwentheidsteorieë dit dat meningsvormende kommunikasie deur die menslike bewussyn beoordeel word ingevolge die mate waartoe dit by die bestaande organisatoriese bewussynspatroom van 'n individu inpas. Om 'n persoon sy/haar gedrag te laat verander, moet s/hy oortuig word dat sy/haar gedrag inkonsekwent is met sy/haar houdings, oortuigings of waardes.

Inkonsekwensies wat tot gedragsverandering kan lei ontstaan as gevolg van 'n verskil in twee stappe inligting, 'n verskil tussen die inligting waarvoor 'n ontvanger beskik en sy/haar gedrag, of 'n verskil tussen die gedrag van die ontvanger en die gedrag wat deur die meningsvormer verwag word. Dit is heeltemal moontlik en wenslik dat in die meningsvormingsartikels van geskrewe massakommunikasie van dié kernbeginsel gebruik gemaak moet word ten einde veranderings in houdings, oortuigings en waardes van ontvangers te bewerkstellig.

Ander beginsels van die teorieë soos dat die vlak van betrokkenheid van ontvangers by geteikende houdings/oortuigings/waardes verminder en of herlei moet word, kan ook met groot vrug gebruik word.

3.1.3.2.2 Teologies-kritiese evaluasie – Konsekwentheidsteorieë

Die konsekwentheidsteorieë gaan uit van die veronderstelling dat mense 'n behoefte aan gebalanseerdheid in hulle lewe het. Met dié uitgangspunt kan vanuit teologies-etiese gesigspunt geen fout te vind wees nie. Gedragsverandering word

dan volgens die teorieë bewerkstellig deur inligting te bied wat verskil van die inligting waaroor die ontvanger beskik of inligting wat verskil van die gedrag van die ontvanger. Dit skep inkonsekwensie by die ontvanger wat moontlik tot 'n verandering in gedrag kan lei. Vanuit 'n teologiese-etiese beoordeling is daar ook met die aanbieding van inligting wat verskil van die inligting of gedrag van ontvangers nie fout te vind nie mits die ontvangers nie mislei word nie en s/hy steeds die vryheid het om te besluit of hulle die inligting wil aanvaar al dan nie. In dieselfde sin moet die beginsels van die teorie so aangewend word dat dit steeds sal blyk dat die persoon van die ontvangers eerbiedig word.

Die feit dat daar 'n tendens by ontvangers bestaan om eenvoudige, direkte beskrywings van inkonsekwensies te verwerp,²³² dui daarop dat ontvangers ten spyte van die innerlike spanning en druk tog oor 'interne verdedigingsmeganismes' beskik wat in 'n sin 'n vryheid van keuse waarborg.

Soos reeds voorheen genoem is gedrag, houdings en oortuigings gebaseer op individue se waardestelsels. Omdat waardes moeilik verander, is dit in die proses van meningsvorming die beste om die ontvanger se betrokkenheid by 'n bepaalde waarde te herlei na 'n gewenste waarde. In die lig van die teologies-etiese eis van integriteit is daar geen klaarblyklike beswaar daarteen om van kernbeginsels van dié teorieë gebruik te maak nie.

3.1.3.3 Paradoksale Gevolgteorieë

3.1.3.3.1 Bruikbaarheid van die Paradoksale Gevolgteorieë vir Geskrewe Massakommunikasie

Met die kategoriernaam "Paradoksale Gevolgteorieë" word verwys na die Kognitiewe Dissonansieteorie, die Reaktansieteorie, die Immunisasiekommunikasieteorie en die Subliminasieteorie.

Die kognitiewe dissonansieteorie fokus op die ontvanger se rol in die oorreringsproses. Dit is in essensie ook 'n konsekwentheidsteorie maar word vir die doel van die skripsie onder die Paradoksale Gevolgteorieë gekategoriseer vanweë die feit dat dit voorspel dat die teenoorgestelde van wat op grond van normale denke verwag sou word, die meer waarskynlike gevolg van oorreringspogings sal

²³² McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R., 1976, bl. 342.

wees. Die teenoorgestelde reaksie is die gevolg van die kognitiewe prosesse wat ontplooi word ten einde ontslae te raak van die dissonansie wat opgewek word deur inligting wat in stryd met gevestigde gedrag, houdings, oortuigings en/of waardes is. Die prosesse is ontkenning, vervanging, rasionalisering en herwaardering.

Om Kognitiewe Dissonansie in die proses van meningsvorming te gebruik, is geen eenvoudige saak nie. Om die stelling te verduidelik kan die volgende voorbeeld gebruik word: Mense wat uit vrye keuse vir 'n organisasie werk waarin baie teleurstellings, stryd en selfs mislukking 'n deel van die werk is, is dikwels baie lojaal en toegewyd aan hulle werk en die organisasie. Die spesiale afdelings van veiligheidsmagte is 'n goeie voorbeeld. Hulle werk gewoonlik met die uitgangspunt dat die slegte wat hulle ervaar hulle net sterker maak. Ten spyte van die slegte, ervaar sulke eenhede hoë vlakke van lojaliteit en toewyding wat met baie opoffering deur die lede daarvan gepaard gaan. Wie objektief daarna kyk sou dink die teenoorgestelde sou die normale reaksie wees. Waarom swaarkry, leef en werk te midde van swak omstandighede terwyl jou lewe bedreig word, as jy die vryheid het om iets anders te gaan doen?

Toegepas in 'n meningsvormingsituasie sou mens uit bogenoemde kon aflei dat dit alleen maar nodig is om werknemers te bedreig en te laat swaarkry om hulle vlakke van toewyding en lojaliteit teenoor 'n beroep of werkgewer te verhoog. Die Kognitiewe Dissonansieteorie leer egter dat die saak nie so eenvoudig is nie. Wanneer ontvangers nie die swaarkry en bedreiging verstaan nie, doen hulle eksterne toeskrywing wat veroorsaak dat die dissonante effek verdwyn. Ten einde suksesvol te wees, is dit dus nodig om dit te laat lyk asof die swaarkry en bedreigings voortspruit uit die vrye keuse van die ontvangers om aan die aktiwiteite deel te neem.

'n Baie bekwame en ervare meningsvormer soos Steven Booth-Butterfield sê in dié verband: *"I have to admit, that I personally lack the motivation to operate in such a sneaky way. I've never even conducted a dissonance research study because I fell squeamish about manipulating situations this way.....These dissonance bolstering effects are weird, interesting, and challenging..... However, to do it well, you must be extremely clever and manipulative to use it as a standard influence tactic"* (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

In die lig van bogenoemde verduideliking en die uitspraak van Booth-Butterfield is dit duidelik dat dié teorie nie eenvoudig toepasbaar is nie. Die wye verskeidenheid ontvangers waaroor die redaksie van 'n nuusblad geen beheer het nie, maak die aanwending van die beginsels van die teorie uiters moeilik indien enigsins moontlik. Die teorie is waarskynlik nie algemeen bruikbaar in geskrewe massakommunikasie nie.

Een van die kernbeginsels van die Reaktansieteorie is dat as ontvangers 'n mening of opdrag as 'n onregverdige beperking ervaar, word 'n staat van reaktansie geaktiveer. Dit is emosionele en ietwat irrasionele reaksie waarin die persoon gedwonge voel om te reageer ten einde die 'onregverdige' beperking te verwyder. Wanneer reaktansie wel geaktiveer is, is dit noodsaaklik om die situasie te bestudeer ten einde te bepaal wat veroorsaak het dat die aanvanklike mening of opdrag as 'onregverdig' ervaar is. Dit is daarna nodig om in samewerking met die ontvangers te soek na 'n oplossing vir die aanvanklike probleem wat met die aanvanklike mening of gewense gedrag uitgeskakel moes word.

Dit is duidelik dat dit vir redaksies van geskrewe massakommunikasie uiters noodsaaklik is om van die kernbeginsels van die reaktansieteorie kennis te neem en om voortdurend daarop bedag te wees om nie menings te lug of ontvangers in situasies te plaas waarin gewense opinies of gedrag as onregverdig ervaar kan word nie. Om die beginsels van die teorie egter in diens van meningsvorming te gebruik, is bykans nie moontlik nie omdat herhaalde konsultasie en kommunikasie met ontvangers oor dieselfde saak nie moontlik of wenslik is nie.

Die inherente voorwaardes van die Immunisasiekommunikasieteorie maak dit ook moeilik indien enigsins moontlik om van die kernbeginsels daarvan gebruik te maak. Die toepassing van die beginsels van die teorie vereis dat ontvangers gewaarsku moet word dat 'n bepaalde gehuldigde mening of opinie aangeval gaan word. Daarna moet 'n 'swak' aanval daarop gedoen word waarna die ontvanger die geleentheid moet hê om die aanval aktief en verkieslik verbaal af te weer. Dié vereistes kan nie in die geval van geskrewe massakommunikasie nagekom word nie.

By die bestudering van die teorie van Subliminale beïnvloeding het dit duidelik geblyk dat dit gaan om boodskappe wat op die vlak van die onbewuste gestuur en ontvang word wat dan 'n invloed op die denke, gevoel of gedrag van die ontvanger kan hê. Die beïnvloeding word egter gedoen met behulp van tegnologiese hulpmiddels en dit bewerk slegs kognitiewe en affektiewe veranderings met min invloed op gedrag. Dit is dus duidelik dat die beginsels van die teorie nie werklik in die geskrewe massakommunikasie toegepas kan word nie.

3.1.3.3.2 Teologies-kritiese evaluasie – Paradoksale Gevolgteorieë

Soos in die voorafgaande paragraaf aangetoon is dit nie werklik moontlik om kernbeginsels van die Paradoksale Gevolgteorie in geskrewe massakommunikasie toe te pas nie. Vanuit 'n teologies-etiese gesigspunt kan daar ook heelwat besware teen die gebruik van minstens twee daarvan aangedui word.

Die beginsels van die teorie van subliminale beïnvloeding vereis dat boodskappe op die vlak van die onbewuste gestuur en ontvang word. Die ontvanger het dus nie werklik 'n keuse by die ontvangs en reaksie op die boodskappe nie. Dit dui eerstens op 'n gebrek aan respek vir die persoon van die ontvanger en kom tweedens neer op manipulasie wat die teologies-etiese eis van integriteit misken. Laasgenoemde beswaar geld ook ten opsigte van die teorie van kognitiewe dissonansie. Soos reeds in die vorige paragraaf verduidelik, vereis die toepassing daarvan vaardige manipulasie ten einde die gewenste effek te bereik.

3.1.3.4 Klassieke Meningsvormingsteorieë

3.1.3.4.1 Bruikbaarheid van die Klassieke Meningsvormingsteorieë vir Geskrewe Massakommunikasie

Die Klassieke Kondisioneringsteorie, die Versterkingsteorie, Skinneriaanse Behaviorisme, die Sosiale Leerteorie, Boulding se Beeldteorie en die Gehoorsaamheidsteorie het gemeen dat menings op kognitiewe vlak deur leerprosesse gevorm word.

Kernbeginsels van bogenoemde teorieë word in die moderne wêreld so algemeen gebruik dat dit nouliks opgemerk word. Advertensies waarin die produk geassosieer word met bykans enigiets wat 'n aangename gevoel of herinnering na vore roep word daagliks oral gesien. Van aantreklike vroue op die enjinkappe van

motors tot rugbyvelde en bierdrinkende ondersteuners word gebruik om produkte te bemark. Kenwysies op radio en televisie vervul dieselfde rol. *“Because Classical Conditioning is so obvious, simple, and transparent, it is sometimes hard to see it in operation, but clearly it is a fundamental path of persuasion and influence”* (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

Hoewel die beginsels van die Klassieke Kondisioneringsteorie met groot sukses in veral advertensies in die geskrewe massakommunikasie benut kan word, is die toepassing daarvan in meningsvormende artikels nie so eenvoudig nie. Dit gaan immers in dié artikels om ‘n verskeidenheid van onderwerpe wat die assosiasie van ‘n bepaalde onderwerp met ‘n bepaalde stimulus moeilik indien nie onmoontlik maak.

Kernbeginsels van die Versterkingsteorie is eweneens uiters bruikbaar in meningsvormingsituasies maar moeilik bruikbaar in geskrewe massakommunikasie en veral in meningsvormingsartikels. Die rede daarvoor is dat dit moeilik is om geskikte belonings en of straf vir menings, houdings, oortuigings en waardes te identifiseer.²³³

Dit is ook noodsaaklik om in versterkingsituasies al die bronne van versterking te beheer. Portuurgroepdruk kan byvoorbeeld baie sterker wees as die druk wat deur ouers of onderwysers uitgeoefen word. In geskrewe massakommunikasie is totale beheer uit die aard van die saak nie moontlik nie.

‘n Verdere probleem is dat ontvangers dikwels slegs in die teenwoordigheid van beloning op gewenste wyse reageer. Wat negatiewe versterking betref, is dit noodsaaklik dat straf onmiddellik, so intens moontlik, onvermydelik en konstant gelewer moet word ten einde meningsvormend te wees. Uit die aard van die saak is dit nie in die geval van geskrewe massakommunikasie moontlik nie.

Seker die grootste beswaar teen die versterkingsteorie is dat dit moeilik toepasbaar is op groepe. *“It is easy to reinforce one pigeon, but a whole flock?.....The problem for teachers is this: The research used reinforcement principles on one*

²³³ *“...there is no cookbook list of Rewards and Punishments. Candy increases student cooperation, but has no value as payment to a factory worker. Thus, you have to observe your students very carefully to discover the things they find most rewarding or punishing”* (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009).

pigeon at a time. Teachers teach a whole flock. The sheer size of a classroom brings a very difficult dimension into the proper application of reinforcement theory" (Booth-Butterfield S. , 2007 - 2009). Dit is uit die aard van die saak dieselfde in die geval van geskrewe massakommunikasie!

In Skinneriaanse Behaviorisme word onderskei tussen respondente en operante gedrag. In respondente gedrag is kondisionering afhanklik van die min of meer gelyktydige aanbieding van die gekondisioneerde en ongekondisioneerde stimuli. In operante gedrag word die verlangde respons op 'n stimulus deur die organisme ontdek, voortgebring en gehandhaaf. Enige konsepte wat op intern-geestelike sake betrekking het, moet volgens die beginsels van dié teorie vermy word. Dit maak die toepassing van beginsels van dié teorie onmoontlik in die geskrewe massakommunikasie en veral in meningsvormingsartikels waarin dit dikwels juis 'intern-geestelike' sake is wat onder die loep geneem word.

Volgens die beginsels van die Sosiale Leerteorie leer mense in interaksie met hulle omgewing sosiaal-aanvaarbare gedrag van eksterne en interne bronne aan. Die eksterne bronne is sosiale reëls, rollespel en nabootsing en die interne bron is selfbeloning. Die aanleer van sosiale reëls gaan dikwels gepaard met beginsels van die versterkingsteorie (straf/beloning/ignorering) wat die benutting daarvan in geskrewe massakommunikasie bemoeilik. Rollespel en nabootsing is nuttig wanneer dit gaan om die vestiging van bepaalde gedragspatrone maar is minder effektief in die aanbring van veranderings in denke en gevoelens. Ook dit is dus nie werklik bruikbaar in geskrewe massakommunikasie en veral meningsvormingsartikels nie.

Volgens die beginsels van Boulding se Beeldteorie hang die gedrag van mense af van die beeld wat hulle van hulleself huldig en handhaaf. Dit is daarom noodsaaklik dat mense in die proses van kommunikasie beelde moet deel en meningsvorming geskied dan deur die swak plekke in die beelde van ander te herken en dit met goed saamgestelde simboliese boodskappe te konfronteer. Hoewel aspekte van die teorie in geskrewe massakommunikasie bruikbaar is, moet in gedagte gehou word

dat die gehoor van geskrewe massakommunikasie baie groot is. Dit is dus moeiliker om seker te wees dat die bron en die ontvanger beelde deel.²³⁴

Die beginsels van die Gehoorsaamheidsteorie bepaal dat gehoorsaamheid 'n ingebore oorlewingsmeganisme van die mens is wat beteken dat min sistematiese denke in die beoordeling van die wenslikheid van verlangde handeling vereis word. Wanneer 'n hiërargie geskep word en daar aan mense uit hoofde van die hiërargiese posisie van die kommunikeerder opdragte gegee word, kom menslike gehoorsaamheid in aksie en word dit 'n kragtige motiveerder. In die geval van die geskrewe massakommunikasie is dit egter onwaarskynlik dat 'n bepaalde nuusblad of tydskrif oor soveel mag/gesag sal beskik dat gehoorsaamheid kragtens die bogenoemde beginsel ge-aktiveer kan word. Dit sou tot 'n mate bruikbaar kan wees wanneer die mening van 'n gesagspersoon in die blad gereflekteer word. Dit is egter sterk te betwyfel of alle lesers van 'n bepaalde nuusblad die gesag van 'n bepaalde gesagspersoon in die moderne westerse samelewing sal aanvaar.

Algemene kritiek teen die leerteorieë is dat eksponente van die leerteorieë verkies om veranderlikes in die bewussyn van die ontvanger wat met die verhouding tussen die stimulus en die reaksie kan inmeng, te ignoreer. Die spanningsreduksieteorieë het reeds daarop gewys dat 'n mens se bewussyn nie net met onsamehangende stimuli gebombardeer word nie en dat die bewysyn voortdurend besig is om inligting tot betekenisvolle patrone te verwerk. Dit is dus wat die geskrewe massakommunikasie betref nie volgens die uitgangspunt van die genoemde eksponente moontlik om die klassieke beginsels van die leerteorieë te benut nie.

3.1.3.4.2 Teologies-kritiese evaluasie – Klassieke Meningsvormingsteorieë

Aspekte van die Klassieke Meningsvormingsteorieë kan vanuit 'n teologies-etiese gesigspunt bevraagteken word. In die toepassing van Klassieke Kondisioneringsteoriebeginsels word 'n assosiasie getref tussen 'n bepaalde produk en 'n motiverende faktor byvoorbeeld 'n aangename gevoel, prestige of veiligheid. In die proses word ontvangers se persoonwees voortspruitend uit die beeldskap van God nie altyd na waarde geskat en na behore gerespekteer nie. Dit kan lei tot 'n misbruik van die menslike liggaam met die oog op winsbejag of ander eties

²³⁴ "Shared images are essential for communicative purposes. Alienation occurs when the image of persuader and that of persuadee grow dissimilar" (Baumann, 1972, bl. 225).

onaanvaarbare oorwegings. Dit is egter so dat dit nie noodwendig 'n implikasie van die beginsels van die teorie is nie maar afhang van die implementering en/of gebruik daarvan.

Van die beginsels van die Versterkingsteorie is eweneens eties onder verdenking. Volgens die teorie kan gedrag deur straf ontmoedig word maar die voorwaardes vir die toediening van straf is dat dit onmiddellik, so intens moontlik, onvermydelik en konsekwent toegedien moet word. Hoewel straf in sigself nie 'n onbybelse begrip is nie, kan die doel en wyer Bybelse konteks van genade en vergifnis waarin dit altyd funksioneer nie geïgnoreer word nie. Dit is 'n vraag of die aspekte deur 'n konsekwente toepassing van die beginsels van die teorie in ag geneem en gerespekteer word.

Die Gehoorsaamheidsteorie is vanuit 'n teologies-etiese waardering onder verdenking vanweë die beginsel dat gesag binne 'n hiërargie gehoorsaamheid aktiveer wat min sistematiese denke in die beoordeling van die wenslikheid van verlangde handeling vereis. Dit is juis dié beginsel wat tydens byvoorbeeld oorlogsituasies aanleiding gee tot eties onaanvaarbare gedrag en die misbruik van gesag wat tot totaal mensonterende daade aanleiding gee.

Binne die konteks van hierdie skripsie is daar egter wel 'n element van die teorie wat in berekening gebring moet word. Die regeringstelsel van etlike kerke (byvoorbeeld die Rooms-Katolieke kerk) vergestalt 'n hiërargie waarin byvoorbeeld die pous gesien word as die hoof van die kerk wat bindende uitsprake (ex cathedra) kan aankondig. Hoewel nie in alle kerkregeringsgestaltes van 'n hiërargie in die sin van hoër gesag sprake is nie, word daar tog op lidmaatvlak dikwels meer waarde geheg aan die besluite en uitsprake van amptenare van meerdere kerkvergaderings in vergelyking met die van kerkrade. Dit is byvoorbeeld waar van kerke met 'n presbiteriale stelsel. Hoewel 'n moderator niks meer as die voorsitter van so 'n meerdere vergadering in die reformatoriese tradisie is, word daar tog meer gesag en waarde geheg aan uitsprake wat deur die persoon gemaak word.

In die lig van die beginsels van die Gehoorsaamheidsteorie sou dus argumenteer kan word dat meningsvormingsartikels so geskryf moet word dat die uitsprake van hoër en/of meerdere vergaderings en hulle amptenare pertinent so aangehaal moet

word dat dit meer meningsvormende waarde kan hê. Die veronderstelling sal dan wees dat die gehoorsaamheidsbeginsel by die lees daarvan in werking moet tree sodat lesers feite/menings so uitgespreek aanvaar sonder dat dit by wyse van sistematiese denke oorweeg word. Omdat dit neerkom op manipulasie sal so 'n benutting van die beginsels van die teorie nie eties regverdigbaar wees nie.

3.1.3.5 Langtermyn massamedia-effekteorieë.

3.1.3.5.1 Bruikbaarheid van langtermyn massamedia-effekteorieë in Geskrewe Massakommunikasie

Die langtermyn massamedia-effekteorieë is meestal uiters geskik vir gebruik met die oog op meningsvorming in geskrewe massamedia. Soos reeds in hoofstuk 2 van die skripsie aangedui, het massamedia selde 'n direkte, onmiddellike uitwerking op individue. Dit is eers oor die lang termyn en met herhaalde gebruik van die verskillende tegnieke dat die massamedia 'n sterk impak op die manier het waarop lesers hulle wêreld en medemens verstaan. Dié verstaan kan dan 'n invloed op hulle gedrag hê.

In die lig van bogenoemde bevindings is dit noodsaaklik om aan te merk dat een van die eerste voorwaardes vir die gebruik van langtermyn massamedia-effekteorieë is dat dit by herhaling en dus oor die lang termyn gebruik moet word. 'n Enkele gebruik daarvan sal nie noodwendig 'n effek hê na gebruik daarvan in 'n spesifieke meningsvormingsartikel nie. Dié punt word juis onderstreep deur byvoorbeeld die akkumulasiëteorie wat stel dat as individue toenemend bewus word van konstante beriggewing oor 'n bepaalde onderwerp, dan kry hulle al meer begrip vir die verskillende interpretasies wat deur die media oor die onderwerp aangebied word en die toenemende begrip lei tot die vorming of aanpassing van oortuigings en houdings oor die bepaalde onderwerp. Dieselfde geld die innovasie-verspreidingsteorie, die betekeniskeppingsteorie, die agendabepalingsteorie, die omringingsteorie en die stiltespiraalteorie.

3.1.3.5.2 Teologies-kritiese evaluasie – Langtermyn massamedia-effekteorieë

Die aanwending van sekere van die langtermyn massamedia-effekteorieë kan in die lig van teologies-etiese eise vroeë oproep. Die stereotiperings effek kan byvoorbeeld daartoe lei dat bepaalde patrone van houdings/gedrag teenoor individue van veral minderheidsgroepe gevestig of versterk word. Deur die herhaalde negatiewe of

positiewe voorstelling van 'n spesifieke groep in mediaberigte, kan 'n bepaalde indruk by ontvangers geskep word. Soos aangedui het navorsing bevind dat rapportering oor byvoorbeeld gayoptogte en etniese rituele meestal konstant negatief is en voorgehou word as die optrede van mense met onaanvaarbare kenmerke en minder positiewe eienskappe as die lesers van die betrokke blad. Wanneer die rapportering van verskillende media oor die onderwerp ooreenstem, word die indrukke wat geskep word bekragtig.

Dit bring die stereotiperings-effek in stryd met die teologies-etiese eis van onbevooroordeelde aanbieding van nuus en oproepe tot bepaalde gedrag. Dit kom ook in stryd met die Christelike mensbeskouing waarkragtens die erkenning van die waardigheid van 'n persoon geskied op basis van liefde en uitmond in persoonseerbiediging. Dit sou tereg aangemerkt kan word as persoonsbelediging. In sommige gevalle sal dit ook 'n vraag wees of die gerapporteerde "wetenswaardigheid" werklik van openbare belang is. Die teologies-etiese eis is immers dat nie alles wat kommunikeerbaar is in die praktyk meegedeel mag word nie. Intieme, vertroulike sake wat nie van openbare belang is nie, behoort nie in massamedia publisiteit te ontvang nie – veral nie as die winsoogmerk die deurslaggewende faktor by die besluit van plasing aldan nie is.

Indien die saak waaroor dit gaan en waarin stereotipering gebruik word inderdaad van openbare belang is, geld die teologies-etiese eis dat kommunikasie gemeenskapstigend moet wees en dat daar dus in die verband 'n beroep op lesers gedoen moet word om in die rigting van God se liefdesgebod te werk.

Stereotipering is ook in stryd met die etiese eis dat boodskappe nie manipulerend van effek moet wees nie en dat aan die hoorder die ruimte vir diskrete oordeel gelaat word. Volgens navorsing inkorporeer lesers die betekenis wat aan die beskrywing van byvoorbeeld minderheidsgroepe gegee word as min of meer onveranderlike skemas in hulle verwysingsraamwerk. Dit het tot gevolg dat wanneer met individue van die groepe in aanraking gekom word, van die stereotipering gebruik gemaak word sonder inagneming van die persoonlike eienskappe en persoonlikheid van die bepaalde individu.

Daar is 'n verskeidenheid stereotiperings waaronder 'vrouens', 'mans', 'witmense', 'swartmense', 'boere', 'politici', ensovoorts. Die voorafgaande voorbeelde word genoem om aan te dui dat nie net "sosiaal-afwykendes" gestereotipeer word nie. Die herhaalde negatiewe en/of positiewe (maar meestal negatiewe) beskrywing van 'n spesifieke groep lei tot stereotipering. Nuusblaai wat 'n Christelike lewens- en wêreldbeskouing handhaaf, sal sensitief moet wees vir gebalanseerde beskrywings van individue en groepe sodat stereotipering, ten spyte van die kragtige meningsvormende waarde daarvan, nie gebruik word nie.

Die omramingsteorie is in 'n sekere sin blootgestel aan dieselfde kritiek. Die fokus van die omramingsteorie is op die media se aanbieding of hantering van sake, gebeure of onderwerpe. Dit gaan in dié teorie om die ideologiese verwysingsraamwerk van waaruit 'n joernalis of mediablad 'n berig of artikel aanbied. Die media kan byvoorbeeld besluit om oor 'n bepaalde persoon, onderwerp of groep op 'n spesifieke manier verslag te doen. 'n Voorbeeld is om in verslaggewing oor die uitsprake en optrede van 'n opposisiepolitikus net op negatiewe aspekte te fokus. Die gevolg daarvan is dat ontvangers/lesers net blootgestel word aan negatiewe aspekte en dat moontlik positiewe aspekte geïgnoreer word. Die huidige debat oor die voorgestelde mediawetgewing in Suid-Afrika hang ten nouste hiermee saam. Soos reeds genoem is 'n eensydige gebruik van die omramingsteorie buite die konteks van Christelike lewens- en wêreldbeskouing moeilik versoenbaar met die teologies-etiese eise soos reeds in verband met die stereotiperingsteorie bespreek.

Die paragraaf hierbo is geskryf met 'n voorbehoud dat dit in 'n "sekere sin" blootgestel is aan kritiek. Indien die omramingsteorie positief benut word om daaraan mee te werk dat lesers gelei word om God se bedoeling met die skepping te verstaan en die verhouding tussen mense daardeur bevorder word, kan dit baie positief aangewend word.

Die stiltespiraalteorie gaan van die veronderstelling uit dat individue uit vrees vir isolasie deur die gemeenskap eerder stil sal bly as om van die heersende opinie te verskil. Die massamedia gee voor om die meerderheidsopinie oor te dra. Deurdat individue wat van die massamedia verskil eerder stilbly, word die media se siening en vertolking gesanksioneer as die heersende publieke mening. Hoewel die stiltespiraal waarskynlik nie aktief deur die media gedryf en bevorder word nie, het

dit tog 'n meningsvormende effek wat nie te versoen is met die teologies-etiese eis dat kommunikasie nie manipulerend moet wees en dat aan die lesers die ruimte vir diskrete oordeel gelaat moet word. Die teorie is ook kwesbaar vir kritiek van subjektiewe bevooroordeeldheid en dat ewewigtige en gebalanseerde dekking waarin argumente meersydig beredeneer word nie noodwendig gestalte kry nie.

Met dit alles gesê is dit tog belangrik om daarop te wys dat van die langtermyn massamedia-effekteorieë soos die akkumulasieteorie volledig in lyn is met byvoorbeeld die teologies-etiese riglyn waarvolgens die mens deur sy arbeid die natuur ombou tot kultuur en die joernalistiek binne die horison van die menslike verantwoordelikheid kom. Soos aangetoon in die gedeelte oor die etiese riglyne beskou Heyns die pers as 'n noodsaaklikheid omdat die mens die informasie wat deur die pers verskaf word vir sy lewe nodig het (1986, bl. 379).

Dié teorie is verder in ooreenstemming met die eise van objektiwiteit en ewewigtige gebalanseerdheid, van die bied van ruimte vir diskrete oordeel deur lesers en die eis voortspruitend uit die beginsel dat die mens geskape is na die beeld van God dat die mens 'n lerende wese is wat voortdurend deur die joernalistiek beïnvloed word. Al dié beginsels word gehandhaaf wanneer konstante beriggewing volgens die akkumulasieteorie begrip ontwikkel vir die verskillende interpretasies wat deur die media oor 'n bepaalde onderwerp aangebied word en dit op sy beurt lei tot toenemende begrip en die vorming of aanpassing van betekenis, oortuigings en houdings oor onderwerpe.

Samevattend kan gesê word dat van die langtermyn massamedia-effekteorieë, soos byvoorbeeld die omramingsteorie en die betekenisgevingsteorie, met omsigtigheid aangewend moet word, dat eties onaanvaarbare teorieë, soos die stereotiperingssteorie en die werking van die stiltespiraalteorie, vermy moet word en dat teorieë, soos die akkumulasieteorie en die ankereffekteorie, met vrymoedigheid aangewend kan word in meningsvormende kommunikasie.

3.1.3.6 Uitbreidingsmoontlikheidsmodel

3.1.3.6.1 Bruikbaarheid van die Uitbreidingsmoontlikheidsmodel vir Geskrewe Massakommunikasie

Die Uitbreidingsmoontlikheidsmodel gaan van die standpunt uit dat meningsvormende kommunikasie afhang van die hoeveelheid saakverwante denke of uitbreiding waarby die ontvanger betrokke raak. Volgens die model maak ontvangers van hoofroete- of sistematiese verwerking gebruik of van buiterandroete- of heuristiese verwerking. In heuristiese denke fokus ontvangers op byvoorbeeld kenmerke of eienskappe van die meningsvormer soos aantreklikheid, geloofwaardigheid of vriendelikheid. Met sistematiese denke word verwys na 'n toestand waarin 'n persoon versigtig en doelgerig nadink oor die inligting wat hom aangebied word, dit analiseer en met sy bestaande kennis probeer integreer. Die denkproses van so 'n persoon is dus aktief en kreatief. Houdingsverandering as gevolg van hoofroeteverwerking is sterker en meer bestand teen ooredende teenargumente. Die voorwaarde vir hoofroeteverwerking is dat die inligting wat aangebied word vir die ontvanger relevant moet wees en dat h/sy dit moet verstaan.

Vir die praktiese gebruik van die teorie is daar drie voorwaardes: 1) Die meningsvormer moet in staat wees om 'n akkurate bepaling van die bewussynstoestand van die ontvanger te maak. Dit word gedoen deur te kyk na die nie-verbale kommunikasie en/of gedrag van die ontvanger of deur aan die ontvanger vrae te stel en sy/haar reaksie daarop te ontleed. 2) Die regte meningsvormende agent moet gebruik word. As die ontvanger in 'n sistematiese verwerkingsbewussynstoestand is, moet argumente gebruik word en as die ontvanger in 'n heuristiese verwerkingsbewussynstoestand verkeer, moet aanwysings gebruik word. 3) Argumente moet vanuit die gesigspunt van die ontvanger ontwikkel word. Die beste manier om dit te doen is om die ontvanger noukeurig te bestudeer.

Veral die eersgenoemde twee voorwaardes maak die gebruik van die kernbeginsels van die Uitbreidingsmoontlikheidsmodel in geskrewe massakommunikasie onmoontlik. Skrywers van massakommunikasie is meestal nie in persoonlike kontak met lesers sodat aan die vereistes voldoen kan word nie. Hoewel die derde vereiste ook gerig is op persoonlike kontak, is dit tog vir 'n skrywer moontlik om die heersende gesigspunt van 'n teikengroep minstens by benadering te bepaal.

Die aard van meningsvormingsartikels (byvoorbeeld hoofartikels) in geskrewe massakommunikasiemedie vereis in die meerderheid gevalle dat van argumente gebruik gemaak moet word en dit is nie geskik vir aanwysers nie. Die sistematiese verwerkingsmodus is dus *de facto* die verkieslike roete wat beteken dat daar nie werklik rede is om te bepaal in watter verwerkingsbewussyn 'n leser verkeer nie. Dit is eerder belangrik om vroeg in 'n meningsvormende artikel die relevansie van die saak onder bespreking duidelik na vore te bring en om dan seker te maak dat die inligting nie te kompleks of verwyderd van lesers se verwysingsraamwerk is nie.

Hoewel dit vir enige skrywer van massamedia nodig is om kennis te dra van die kernbeginsels van die Uitbreidingsmoontlikheidsmodel is die doelgerigte toepassing en bruikbaarheid daarvan in geskrewe massakommunikasie beperk.

3.1.3.6.2 Teologies-kritiese evaluasie van Uitbreidingsmoontlikheidsmodel

Die grootste bydrae van die Uitbreidingsmoontlikheidsmodel tot die studie van meningsvorming is die bevinding dat die hoeveelheid en tipe onderwerprelevante denke van ontvangers verskil. Die model bied vanuit 'n teologies-etiese gesigspunt nie spesifieke probleme nie. Die toepassing daarvan laat aan ontvangers die geleentheid om met integriteit, kreatiwiteit en openheid op boodskappe te reageer afgesien daarvan of aanwysers of argumente gebruik word. Die gebruik van die teorie is nie in teenstelling met die basiese teologies-etiese uitgangspunte dat God vereer moet word en dat die mens as beeld van God benader en hanteer moet word nie. Die uniekheid van individue word deur die teorie erken en onderstreep.

3.1.3.7 Teorie van Beplande Gedrag

3.1.3.7.1 Bruikbaarheid van die Teorie van Beplande Gedrag vir Geskrewe Massakommunikasie

Daar is 'n aantal belangrike uitgangspunte wat vir die benutting van die Teorie van Beplande Gedrag in ag geneem moet word. In die eerste instansie gaan dit in die teorie om doelgerigte denkaktiwiteit en waarneembare gedrag wat daarop volg. Dit is dus intensionele gedrag waarvoor mense beheer het en wat hulle vooraf weet uitgevoer gaan word. Die gedrag word teweeggebring deurdat die voor- en nadele denkend oorweeg word. Gedragsoortuigings, normatiewe oortuigings en kontrole-

oortuigings kombineer dan om intensie voort te bring wat die beste voorspeller van beplande gedrag is.

‘n Tweede uitgangspunt is dat aksies wat gekondisioneer, versterk of uit gewoonte uitgevoer word, nie deur intensie voorspel kan word nie.

Vir gebruik van die kernbeginsels van die Teorie van Beplande Gedrag in geskrewe massakommunikasie is dit noodsaaklik dat meningsvormende artikels so geskryf word dat 1) die gewenste gedrag duidelik aangedui word; 2) lesers gestimuleer word om oor die voor- en nadele daarvan na te dink, en 3) seker gemaak word dat dit nie gekondisioneerde, versterkte of gewoontegedrag is wat ter sprake is nie.

Ten einde lesers te stimuleer om die voor- en nadele van bepaalde gedrag sistematies denkend te oorweeg, moet moontlike gedragsoortuigings, normatiewe en kontrole-oortuigings sover moontlik meersydig belig en beoordeel word.

Indien aan bogenoemde uitgangspunte pertinente aandag gegee word, is die Teorie van Beplande Gedrag hoogs bruikbaar en uiters waardevol vir meningsvorming in geskrewe massakommunikasie.

3.1.3.7.2 Teologies-kritiese evaluasie van die Teorie van Beplande Gedrag

Soos hierbo aangedui gaan dit in die Teorie van Beplande Gedrag om intensionele gedrag volgens ‘n bepaalde skema of patroon van verloop. Die bruikbaarheid van die teorie vir meningsvorming is geleë in die feit dat as die patroon by lesers gestimuleer kan word, dit moontlik word om bepaalde gedrag by hulle te bewerkstellig. Dit bring mens onmiddellik by die etiese eis van integriteit wat volgens Velema die teendeel van manipulasie is. Onder die begrip manipulasie verstaan hy dat feite in ‘n skema ingepas word om ‘n bepaalde ideologie te bevorder of ‘n bepaalde doel te dien.

Aangewend as meningsvormingsmiddel werk die Teorie van Beplande Gedrag wel met ‘n bepaalde uitkoms of gedrag wat beoog word en is dit inderdaad meer as net die beskrywing van hoe mense op berekende wyse optree. Dit moet egter in gedagte gehou word dat die proses gerig is op die stimulering van denke in die individu en wel oor drie psigologiese veranderlikes naamlik gedragsoortuigings,

normatiewe oortuigings en kontrole-oortuigings. Die feit dat die individu tot onafhanklike en dus nie-manipuleerbare nadenke gestimuleer word, vrywaar die proses van die gevaar van manipulasie. Skrywers kan immers aan mense suggereer watter gedragsoortuigings, normatiewe oortuigings en kontrole-oortuigings hulle moet oorweeg maar het nie beheer oor die leser se finale besluite in die lig van die gesuggereerde oowegings nie. In dié sin beantwoord dit aan die etiese eis dat aan die leser ruimte vir diskrete oordeel gelaat moet word.

Die oorweging van gedragsoortuigings en normatiewe oortuigings ter bepaling van die wenslikheid van bepaalde gedrag is 'n erkende teologies-etiese beginsel. Soos voorheen in die bespreking van die etiese riglyne aangedui, moet enige handeling volgens bepaalde reëls plaasvind voordat dit as 'geslaagde' handeling beskou kan word. Etiese handeling is genormeerde handeling.

Uit die aard van die saak word die huidige ondersoek gedoen ten einde die bruikbaarheid van kernbeginsels van meningsvormingsteorie vir gebruik in veral kerklike joernalistiek gedoen. Die etiese eis van saaklike integriteit vra dat verwording so geteken word dat God se bedoeling met die skepping duidelik sal blyk. Aansluitend daarby moet onthou word dat alle areas van die menslike ervaringswêreld as onderwerp van bespreking gesien moet word. Daarby kan genoem word dat kommunikasie waarheidsdienend en gemeenskapstigend moet wees en 'n uitgesproke Christelike lewens- en wêreldbeskouing reflekteer. Dit alles sal die agtergrond moet wees van die gewenste gedrag wat deur die skrywer met die gebruik van die Teorie van Beplande Gedrag beoog word. Indien dit die geval is, is die teorie nie net teologies-eties aanvaarbaar nie, maar is dit 'n uiters bruikbare stuk gereedskap in die proses van Christelike meningsvorming.

3.1.3.8 Toeskrywingsteorie

3.1.3.8.1 Bruikbaarheid van die Toeskrywingsteorie vir Geskrewe Massakommunikasie

Die toeskrywingsteorie is geformuleer na aanleiding van ondersoek na die verklaring van bepaalde aksies of gedrag. Die skrywers was veral geïnteresseerd in die verklarings of oorsake waaraan mense gebeurtenisse in hulle lewe toeskryf en hoe dit hulle funksionering in gemeenskapsverband beïnvloed. Omdat daar menige oorsake aangedui kan word wat tot gedrag aanleiding gegee het, is die vraag wat

gewoonlik gevra word of gedrag die gevolg van eksterne of interne faktore is. Die belang van die teorie vir meningsvorming is geleë in die aanname dat as die toeskrywings wat mense maak, bepaal en beheer kan word, dan behoort dit moontlik te wees om hulle gedrag te beïnvloed. Navorsing het bevind dat gedrag wat aan interne faktore toegeskryf word, inderdaad 'n bepaalde gedragspatroon kan vestig. Wanneer gedrag suiwer aan eksterne faktore toegeskryf word, kan minder veranderings in mense se houdings en oortuigings bewerk word. Wanneer ontvangers egter glo dat hulle die eksterne faktor danksy interne faktore verdien, kan ook eksterne faktore as meningsvormers benut word. Daar is egter twee sleutelfaktore wat die sukses van die gebruik van die toeskrywingsteorie bepaal. Die eerste is dat dit gebruik moet word in omstandighede waarin mense nadink oor die redes waarom bepaalde dinge gebeur en soos reeds aangedui, moet hulle die oorsake van dit wat gebeur aan interne faktore of aan eksterne faktore as gevolg van interne faktore toeskryf.

Indien in die geskrewe massakommunikasie moeite gedoen word om lesers in meningsvormende opiniekolomme doelbewus te laat nadink waarom hulle bepaalde dinge doen of nie doen nie, en hulle dan gelei word om dit aan interne faktore toe te skryf, kan die toeskrywingsteorie met sukses gebruik word.

3.1.3.8.2 Teologies-kritiese evaluasie van die Toeskrywingsteorie

Binne die gereformeerde teologie is “verdienste” en “genade” kritiese kernbegrippe wat ongetwifel implikasies vir die gebruik van die “toeskrywingsteorie” inhou. In die lig van die betekenis van die twee begrippe kan enersyds die eksterne toeskrywing van negatiewe gedrag as 'n probleem ervaar word soos andersyds ook die interne toeskrywing van positiewe gedrag.

Vir die gereformeerde teologie is die subjek om wie dit in etiese handeling gaan enersyds die mens in sonde en andersyds die mens wat in Jesus Christus glo. Die mens is dus 'n sondaar en gelowige en die enigste manier om die skynbare teologiese skisofrenie te verklaar is om dit vanuit die regverdiging te verduidelik.

Geskape na die beeld van God, waaraan die mens sy besondere status in die kosmos ontleen het, het die sonde dit grondig ontluister en vervals maar tog nie volledig verwoes en vernietig nie. Ofskoon die mens sy bestaan en voortbestaan

nie uit Gods hand wou ontvang nie en sy lewe buite God gesoek het, het hy sy status en funksies in die skepping bly behou. Die sonde het egter die mens ongehoorsaam aan God se wil en wet gemaak. Daarmee het die mens nie net skuldig voor God geword nie, maar ook strafwaardig. Die mens se regsposisie is in gedrang gebring.

Aan die sondaar se regsposisie het daar egter in Christus 'n grondige verandering gekom. Die skuldige, strafwaardige mens is in Christus vrygespreek en het 'n nuwe lewe ontvang waarby 'n nuwe etiese lewe as deel van die proses van heiligmaking ingesluit is. So is Jesus Christus dan die regverdiging en die heiliging van die mens.

Die mens wat vrygespreek is, is 'n goddelose mens wat in homself geen enkele kwaliteit besit op grond waarvan hy vrygespreek kon word nie. Die geregtigheid en die heiligheid wat ná sy vrypraak sy deel word, is dus toegerekende en aan die mens verleende kwaliteite. Wat Christus met sy gehoorsame lewe en dood verwerf het, reken God die mens toe.

Dat die regverdiging deur die geloof geskied, impliseer nie dat die geloof iets verdiensteliks is nie. Geloof is die reseptiewe orgaan waardeur die in Christus aanwesige regverdiging en heiliging aan die mens geskenk word. Die korrelasie van geloof en regverdiging sluit goeie werke as grond vir regverdiging volledig uit, maar sluit goeie werke juis in as vrug van 'n lewe uit regverdiging.

In die lig van bogenoemde verduideliking van die Christelike verlossingsleer is dit te begrype dat gereformeerdes as by uitstek mense wat uit die sola gratia lewe, 'n grondige afkeur het aan enige interne toeskrywing as verklaring van gedrag. Insgelyks kom eksterne toeskrywing voor as 'n doelbewuste poging om verantwoordelikheid vir sonde en/of eties onaanvaarbare gedrag te ontken en ontduik.

Wie egter met die verlossingsleer by die regverdiging van die mens stop, vertel nie die volle verhaal nie. Die regverdiging van die mens kan nie van sy heiligmaking geskei word nie. Die geregverdigde mens is die mens in wie die Heilige Gees inwoon wat die mens in alle waarheid inlei.

Paulus sê in Gal. 5:13: “Julle, broers, julle is tot vryheid geroep.” Maar dié vryheid lê nie in die verlengde van die mens se prestasie nie, maar aan die begin van alle menslike handeling. Paulus sê: “Christus het ons vrygemaak...” (Gal. 5:1a). Vryheid is dus vir gelowiges ‘n status waarin hulle deur Christus, op grond van sy plaasvervangende soenverdienste geplaas word. Juis dié status bring vir die mens verantwoordelikheid mee. Die gawe word opgawe – word op ‘n manier met menslike prestasie en handeling in verband gebring. Deur die vryspraak van Christus in die geloof te aanvaar, word die mens van slawerny bevry en moet hy as vry mens handel. Dit beteken dat die mens dan weer is wat hy deur God gemaak is: sy beelddraer.

Beelddraer wat in sy verhouding met God weet dat sy plek onder God is – nie bo of langs of teenoor Hom nie. In hierdie verhouding neem die vryheid die gestalte aan van onvoorwaardelike diens. In sy verhouding met sy naaste neem die vryheid die gestalte van liefde aan. In verhouding met homself neem vryheid die gestalte van selfontplooiing aan. In verhouding met die natuur neem die vryheid die gestalte van beheersing aan. In verhouding met kultuur neem vryheid die gestalte van skeppende vormgewing aan en in die verhouding met strukture neem vryheid die gestalte van verantwoordelike gebondenheid aan. Vanuit hierdie lewe van vryheid het die mens bepaalde regte en pligte. Maar sou mens moet vra, hoe lyk die lewe van ‘n mens wat sy pligte ken en dit gehoorsaam en sy regte opeis en uitoeven ten einde sy bestemming as mens te realiseer? Dit bring ons by die begrip ‘deugde’.

Met deugde word verwys na die gestalte wat die eties goeie in die lewe van ‘n mens aanneem. Die geregverdigde mens is ook die mens in wie die Heilige Gees woon en in wie daar ‘n nuwe lewe in die wedergeboorte begin is. Hierdie nuwe lewe bestaan daarin dat die mens in Christus en Christus in hom ingeplant word. Daardeur is sy hart vernuwe, sy verstand verlig, sy wil verander en het hy dus ‘n totale lewensvernuwing ondergaan. Dit is die diepste oorsprong van alle deugde. ‘n Deug is nie die voorwaarde vir die ontvangs van genade nie. Die genade is die wortel en oorsprong van alle deugde. Deugde is ‘n geestelike vaardigheid om te wees en te doen wat die mens behoort te wees en wat hy behoort te doen. Onder die leiding van die Heilige Gees konkretiseer die mens wat hy ontvang het tot eienskappe van sy menslike bestaan en menslike handeling. Deugde word dus nie aan die mens gegee nie – dit word verwerf. Dit is die resultaat van dit wat hy

gemaak het met dit wat aan hom gegee is. Omdat dit 'n resultaat is, kan die mens nooit met 'n deug begin nie.

Enkele deugde wat in die Bybel genoem word is: betroubaarheid, blymoedigheid, deemoed eensgesindheid, eerbaarheid, eerlikheid, geduld, geregtigheid, getrouheid, goedgesindheid, goedhartigheid, liefde, meelewendheid, moed, nederigheid, ootmoedigheid, objektiwiteit, redelikheid, reinheid, regverdigheid, saaklikheid, sagmoedigheid, selfbeersing, verdraagsaamheid, vergifnis, waaragtigheid en wysheid.

Wie deugde en die regte konteks van deugde verstaan, sal verstaan dat interne toeskrywing wat binne daardie konteks gedoen word, nie vir die gereformeerde teologie 'n probleem hoef te wees nie. Net so sal eksterne toeskrywing as gevolg van interne faktore ook nie noodwendig 'n probleem hoef te wees nie. Solank die faktore waaraan gedrag toegeskryf word die resultaat van lesers se verlossing in Christus is en nie die grond van verlossingsaansprake is nie, is daar geen fout mee te vinde nie.

3.1.3.9 Taalverwagtingsteorie

3.1.3.9.1 Bruikbaarheid van die Taalverwagtingsteorie vir Geskrewe Massakommunikasie

Die inagneming van die Taalverwagtingsteorie is by uitstek in die geskrewe massakommunikasie noodsaaklik. Die geskrewe massakommunikasie maak immers grootliks gebruik van taal ten einde met die lesers te kommunikeer. Die teorie veronderstel wel dat die skrywer/kommunikeerder 'n bepaalde kennis van die sosiologiese en kulturele norms met betrekking tot die taalgebruik van die ontvanger moet hê, maar dit is moontlik en dus geensins 'n faktor wat die toepassing van die kernbeginsels van die teorie onmoontlik maak nie. Selfs die feit dat argumente kragtens die Taalverwagtingsteorie geklee moet wees in taal wat by die emosie van lesers aanklank vind, hoef nie 'n beperkende faktor te wees nie. Skrywers is immers veronderstel om hulle gehoor tot so 'n mate te ken dat die ontvangers se emosies oor bepaalde onderwerpe ook aan hulle bekend behoort te wees. Hoewel bekendheid en geloofwaardigheid van skrywers besliste voordele vir hulle oorredingspogings inhou, is die bekendheid of onbekendheid van skrywers nie 'n allesbepalende faktor nie. Die kernbeginsels van die Taalverwagtingsteorie stel

trouens juis onbekende skrywers in staat om gesaghebbend menings te vorm. Vanuit die inherente eise van die geskrewe massakommunikasie is daar geen deurslaggewende faktore wat die gebruik van die kernbeginsels van die Taalverwagtingsteorie onmoontlik maak nie.

3.1.3.9.2 Teologies-kritiese evaluasie van die Taalverwagtingsteorie

Soos in die aangelegde teologiese riglyne aangedui is, sluit persetiek volgens Heyns ongetwyfeld taalbeskouing en taalhantering in. God het die mens as 'n talige of woordwese geskep en taal is deel van die mens se toerusting as beeld van God. 'n Koerant stel letterlik die taaltuistes van konkrete persone met mekaar in verband en daarom moet die pers aan interne en eksterne taalwette gehoorsaam wees. Die kernbeginsels van die Taalverwagtingsteorie sluit by dieselfde beginsels aan en beklemtoon die implikasies daarvan vir meningsvormingspogings. In die lig daarvan dat dit in die Taalverwagtingsteorie primêr gaan om die eerbiediging van bepaalde norms vir taal en taalgebruik, is die kernbeginsels van die teorie in ooreenstemming met teologies gefundeerde eise.

3.1.4 Prioritiserings van bruikbare meningsvormingsteorieë

Aan die begin van hierdie hoofstuk is verwys na die onvoorspelbaarheid van die werklike redes vir oortuiging en is die mening uitgespreek dat ooreders kennis moet dra van soveel moontlik meningsvormingsteorieë. Daar is toe ook aangedui dat sommige van die teorieë meer dikwels aangewend kan word in ooreenstemming met die bruikbaarheid daarvan. In die lig van bogenoemde evaluering ten opsigte van die bruikbaarheid daarvan in geskrewe massakommunikasie en vanuit 'n teologies-etiese gesigspunt word dan voorts 'n prioritisering van die bestudeerde teorieë gedoen ten einde die vyf mees bruikbare teorieë te identifiseer.

In die lig van die evaluering in paragraaf 3.1.3.3.1 word die toepassing van kernbeginsels van die Paradoksale Gevolgsteorieë met die oog op meningsvorming in geskrewe massakommunikasie beskou as onbruikbaar. Die stelling moet egter gekwalifiseer word deur daarop te wys dat dit nie beteken dat daar nie kennis geneem moet word van die effek van dié teorieë nie. Hoewel die toepassing van die beginsels met die oog op meningsvorming vanuit teologies-etiese gesigspunt en/of die uitgangspunt van bruikbaarheid as onbruikbaar beskou word, beteken dit nie dat die effek daarvan ontken of geïgnoreer kan word nie. Die Kognitiewe Dissonansieteorie kan in die verband ter

verheldering bespreek word. By die bestudering van meningsvorming gebeur dit dikwels dat die resultate van ondersoek die verwagte gevolge weerspreek. Heel dikwels kan dié oënskynlik afwykende resultate verklaar word aan die hand van die kernbeginsels van die kognitiewe dissonansieteorie. Waar die beginsels van die kognitiewe dissonansieteorie egter aangewend word om menings te vorm, vereis die beginsels dat op so 'n wyse te werk gegaan moet word dat dit onwillekeurig op manipulasie neerkom wat teologies-eties onaanvaarbaar is. Die ander teorieë in hierdie groep is die Reaktansieteorie, die Immunisasiekommunikasieteorie en die Subliminasieteorie. Bostaande voorbehoud moet ook ten opsigte van die onbruikbaarheid van dié teorieë gehandhaaf word.

Onder punt 2.6.4. van die skripsie is Gevarieerde Analitiese Navorsing bespreek. In dié betrokke afdeling is gehandel met veranderlikes en faktore wat nie primêr op 'n bepaalde aspek van die menslike psige gerig is nie, maar wat wel 'n invloed op die vorming van menings het. Sommige daarvan – soos byvoorbeeld die CLARCCS-aanwysers - is ongeskik vir gebruik in geskrewe massakommunikasie omdat dit gerig is op heuristiese denke terwyl ander (byvoorbeeld reeksversoeke) onbruikbaar is omdat dit gerig is op persoonlike kontak met individue. Soos in die geval van die Paradoksale Gevolgteorieë is dit egter wel noodsaaklik om kennis te dra van byvoorbeeld die meewerkende ooredingsfaktore, individuele meewerkende faktore, persoonlikheidsveranderlikes, inligtingsverwerkingskortpaaie, boodskapveranderlikes, oordragveranderlikes, eksterne faktore en so meer, omdat dié faktore ongetwyfeld 'n invloed op die effektiwiteit van meningsvormingspogings het.

Die Klassieke Meningsvormingsteorieë word in die moderne wêreld algemeen gebruik en die beginsels daarvan word beskou as grondliggend aan die meeste meningsvormingspogings. Die eksklusiewe toepassing van die beginsels van die teorieë soos dit aanvanklik geformuleer is, is tot 'n groot mate deur die tyd ingehaal en met nuwe insigte aangevul. Hoewel aspekte van die klassieke teorieë inderdaad steeds geldig is en gebruik word, is die gebruik daarvan in meningsvormingsartikels in die geskrewe media in die lig van die evaluering in paragraaf 3.1.3.4. moeilik en dus baie beperk.

Die Uitbreidingsmoontlikheidsmodel bied waardevolle en noodsaaklike kennis oor die verwerking van meningsvormingsinligting deur ontvangers maar die doelgerigte toepassing van die beginsels in die meningsvormingsproses in geskrewe massakommunikasie is beperk. Soos genoem in paragraaf 3.1.3.6. vereis die aard van meningsvorm-

ingsartikels dat meestal van argumente gebruik gemaak word wat die implikasie het dat ontvangers in elk geval sistematiese denke gebruik om die inligting te verwerk.

Die langtermyn massamedia-effekteorieë is meestal uiters geskik vir aanwending in meningsvormingsartikels in die geskrewe massamedia. Soos uit die evaluering in paragraaf 3.1.3.5. blyk, is dit egter 'n integrerende deel van die beginsels van die teorieë dat die toepassing daarvan op herhaling geskoei is. Vanuit teologies-etiese gesigspunt is die gebruik van die stereotiperings- en die stiltespiraalteorieë onaanvaarbaar maar die gebruik van die beginsels van die akkumulasieteorie, die ankereffekteorie, die omramingsteorie en betekeniskeppingsteorie (laasgenoemde twee met voorbehoud soos omskryf) word as noodsaaklik beskou in meningsvormingsartikels.

Die Houdingsveranderingsteorieë in samehang met kernbeginsels van die Konsekwentheidsteorieë word beskou as noodsaaklik by die skryf van meningsvormingsartikels in massamedia. Dit is veral die kernbeginsels van Milton Rokeach se Oortuigingshiërargieteorie wat van groot waarde geag word met die oog op gebruik in Christelike nuusblaaie. Die beginsels van dié teorie sal vir die doel van hierdie studie met die beginsels van die Konsekwentheidsteorieë gekombineer word omdat ontvangers van meningsvormingsboodskappe van houding/oortuiging/waarde/gedrag verander wanneer inkonsekvensie ervaar word.

Die derde teorie waarvan die kernbeginsels as prioriteit beskou word vir gebruik in die skryf van meningsvormingsartikels in massamedia is die Toeskrywingsteorie. Dit is belangrik dat die beginsels van die teorie in nuusblaaie met 'n Christelike lewens- en wêreldbeskouing in ooreenstemming met die teologies-etiese eise hanteer word. Soos reeds genoem is bevind dat gedrag/menings wat aan interne faktore toegeskryf word sterk meningsvormend.

Die vierde teorie wat as uiters waardevol beskou word vir gebruik in meningsvormende kommunikasie is die teorie van Beplande Gedrag. Soos reeds in die vorige afdeling gemeld, is dit nie net uiters geskik vir gebruik in geskrewe massakommunikasie nie, maar beantwoord dit ook aan die teologies-etiese eise vir verantwoordelike joernalistiek.

Die laaste teorie wat as noodsaaklik beskou word by die skryf van enige meningsvormingsartikel is die Taalverwagtingsteorie. Taal en die gebruik daarvan is 'n sin die

gereedskap van geskrewe massakommunikasie en dit is uiters belangrik dat die norms en verwagtings ten opsigte van die gebruik daarvan te alle tye gerespekteer word. Die rede daarvoor is dat die oortreding van gestelde en verwagte taalnoms die ontvanklikheid van ooredingsboodskappe beïnvloed.

Om dan op te som: Dit is noodsaaklik dat die skrywers van meningsvormingsartikels in massakommunikasiemedie 'n deeglike kennis van die kernbeginsels van soveel moontlik meningsvormingsteorieë sal hê. Hoewel nie al die teorieë by die skryf van artikels ter meningsvorming benut kan word nie, moet skrywers van die moontlike onbedoelde effek daarvan bewus wees ten einde die invloed daarvan op lesers te kan voorsien en sover moontlik vermy. Die kernbeginsels van die volgende vyf teorieë word as prioriteit beskou by die skryf van meningsvormingsartikels:

- 1) Die Taalverwagtingsteorie
- 2) Die Teorie van Beplande Gedrag
- 3) Die Toeskrywingsteorie
- 4) Die Oortuigingshierargie- en Konsekwentheidsteorieë
- 5) Die Langtermyn Massa-effekteorieë

3.2 Formulerings van vrae ter identifisering van meningsvormingsteorieë.

In die literatuurstudie oor meningsvormingsteorieë in die vorige hoofstuk van die proefskrif is aan die einde van elke teorie kernbeginsels geïdentifiseer. In die paragraaf hierbo is vyf teorieë wat in die lig van teologies-etiese eise en die eise van geskrewe massakommunikasie beantwoord, geprioritiseer. In hierdie paragraaf word dan oor elkeen van dié teorieë 'n vraag/vrae geformuleer. Die doel van die vraag/vrae is om deur die beantwoording daarvan ten opsigte van die geselekteerde hoofartikels van Die Kerkbode te bepaal of die betrokke kernbeginsels van die geprioritiseerde meningsvormingsteorieë by die skryf van die hoofartikels in ag geneem is.²³⁵

Die geïdentifiseerde kernbeginsels word telkens gestel en dit word dan opgevolg deur die vraag/vrae ter identifisering van die gebruik daarvan aldan nie. Die geformuleerde vrae word aaneenlopend genommer met die oog op die gebruik daarvan in die vraelys.

²³⁵ Die formulerings van die vrae aan die hand van die kernbeginsels soos geïdentifiseer, is tydens 'n gesprek met professor Cornie Groenewald, sosioloog en voorheen hoof van die departement Sosiologie aan die Universiteit van Stellenbosch, geverifieer.

3.2.1. Taalverwagtingsteorie

Kernbeginsels:

1. Die gebruik van bepaalde taal in ooredingsboodskappe skep norms vir ooredende taalgebruik en laat verwagtings by ontvangers ontstaan ten opsigte van die taal wat gebruik behoort te word. Die oortreding van hierdie norms en verwagtings beïnvloed die ontvanklikheid van ooredingsboodskappe.
2. Taalgebruik kan in verskillende bandwydtes opgedeel word wat voorsiening maak vir taalgebruik binne bepaalde kulture (geslag, ouderdom, etniese groepe, ensovoorts) en gemeenskappe.
3. Duidelike sterk argumente moet in taal geklee word wat aanklank vind by die emosies van ontvangers en wat hulle op dié vlak aanspreek. (Emosioneel ooredende uitdrukkings is onder meer: bevooroordeelde uitdrukkings [fanatici, groenes], eufemismes, verbloemde uitdrukkings [dit wil voorkom asof...], versekerende uitdrukkings [almal weet tog...] en retoriese vrae.)

Toetsvrae:

1. Word die spesifieke bandwydte en taalnorms vir ooredingsboodskappe van die lesers in die artikel gehonoreer?
2. Word die argumente in die artikel in taal geklee wat die lesers op emosionele vlak aanspreek?

3.2.2. Teorie van Beplande Gedrag

Kernbeginsels:

1. Gedragsoortuigings, normatiewe oortuigings en kontrole-oortuigings kombineer om intensie voort te bring wat die beste voorspeller van intensionele gedrag is.
 - Gedragsoortuigings gee uitdrukking aan wat goed of sleg is;
 - Normatiewe oortuigings is veronderstelde gedragsverwagtings van toonaangewende groepe of individue;
 - Kontrole-oortuigings is veronderstelde faktore wat die gedrag/aksie kan bevorder/belemmer.
2. Intensie word deur 'n meerderheid van positiewe/negatiewe gedagtes wat tydens die rasonale oordenkingsproses oorweeg word, bepaal.

Toetsvrae:

3. Word die beginsels van die Teorie van Beplande Gedrag by die skryf van die artikel in ag geneem?

3.2.3. Toeskrywingsteorie**Kernbeginsels:**

1. Wanneer mense hulle gedrag aktief nadenkend aan die hand van interne faktore, of eksterne faktore as gevolg van interne faktore verklaar, vind daar veranderings in hulle gedrag plaas. As die toeskrywings wat hulle dan maak, bepaal en beheer kan word, kan hulle gedrag beïnvloed word.
2. In gevalle waar inligting oor die konteks en agtergrond van gedrag nie beskikbaar is nie, word inligting oor konsensus, konstantheid en eiesoortigheid van optrede as basis vir gevolgtrekkings met die oog op eksterne/interne toeskrywing gebruik. (Interne toeskrywing word gedoen waar konsensus en eiesoortigheid laag is en konstantheid hoog is.)

Toetsvrae:

4. Word lesers in die artikel gelei om gewenste houdings/gedrag aan interne oorsake toe te skryf?

3.2.4. Oortuigingshiërargie- en Konsekwentheidsteorieë**Oortuigingshiërargieteorie (Houdingsveranderingsteorieë)****Kernbeginsels**

1. Houdingsverandering kan tot gedragsverandering lei;
2. Houdings vervul bepaalde funksies vir persone waaronder die stuur van gedrag, verwerking en interpretasie van inligting, selfidentifikasie/ selfbeeldvorming/ handhawing, en sosiale identiteitsfunksie;
3. Gedrag kan 'n beduidende rol speel in die vorming van houdings;
4. Die menslike oortuigingstelsel is hiërargies georden in waardes wat uitgedruk is in oortuigings wat sigbaar word as houdings. Houdings moet eers verander voordat oortuigings verander voordat waardes verander;
5. Gedragsverandering vind net plaas as dissonansie/inkonsekwensie/teenstrydigheid in 'n individu se selfbeeld (selfbeeld word gevorm deur waardes, oortuigings en houdings) bewerk word;

6. Veranderinge in houdings en oortuigings lei tot korttermynverandering en veranderinge in waardes tot langtermynverandering.

Toetsvrae:

5. Word houdings (bestaande of gewensde) in die artikel geïdentifiseer en aangeroer?
6. Word die funksie van geïdentifiseerde houdings in die artikel bepaal en dié houdings in die lig daarvan bevorder/beveg/bestendig?
7. Word gedrag (spesifieke optrede) ter vorming van gewensde houdings in die artikel bepleit?
8. Word daar in die artikel rekening gehou met die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van lesers deurdat veranderinge in houdings bepleit word voor oortuigings en waardes?
9. Is die artikel gerig op die uiteindelijke verandering van waardes met die oog op langtermynverandering?

Konsekwentheidsteorieë

Kernbeginsels:

1. Mens se behoefte aan interne konsekwensie/gebalanseerdheid en sal hulle gedrag verander ten einde inkonsekwensie uit te skakel;
2. Meningsvormende kommunikasie word beoordeel in terme van individuele se bestaande organisatoriese bewussynpatroon;
3. Inkonsekwensie ontstaan as gevolg van 'n verskil in die inligting waaroor 'n individu beskik en die inligting wat deur hy/sy ontvang, of 'n verskil tussen sy/haar gedrag en inligting wat hy/sy ontvang, of 'n verskil tussen sy/haar gedrag en die gedrag wat deur 'n meningsvormer vereis/bepleit word.

Toetsvrae:

10. Word daar in die artikel gewys op inkonsekwensies in lesers se inligting, gedrag, selfbeeld en gewensde gedrag, houdings, oortuigings en/of waardes?

3.2.5. Langtermyn Massamedia-effekteorieë

Kernbeginsels:

1. Al die teorieë beklemtoon dat die media oor 'n lang termyn ontvangers se persepsies van die werklikheid en hulle verstaan daarvan kan beïnvloed. Elkeen beklemtoon egter 'n ander aspek:

- akkumulasieteorie: hoe ooreenstemmende of bevestigende voorstellings deur afsonderlike media-ontvangers se persepsies beïnvloed;
- innovasieverspreidingsteorie: fokus op die proses waardeur iets spesifiek onder ontvangers se aandag gebring word en hoe dit deur die mediaverbruikers aanvaar word;
- rolnabootsingsteorie: hoe ontvangers hulle gedrag aanpas by mediavorstellings;
- sosiale verwagtingsteorie: hoe sosiale waardes en norme deur die media versprei word;
- betekeniskeppingsteorie; hoe ontvangers media-interpretasies as eie kennis van iets aanvaar;
- stereotiperingsteorie: hoe die media se negatiewe voorstellings ontvangers se persepsies beïnvloed;
- agendabepalingsteorie: hoe die media se prioritisering van gebeure en onderwerpe die ontvangers se persepsie van die werklikheid beïnvloed;
- omramingsteorie: hoe die media se doelbewuste omraming van 'n saak ontvangers se persepsie beïnvloed;
- stiltespiraalteorie: hoe die media 'n bepaalde beeld skep van wat die openbare mening is en hoe media-ontvangers daardie beeld as verteenwoordigend aanvaar.

Toetsvrae:

11. Is die inligting in die artikel van so 'n aard dat dit tot toenemende begrip oor die onderwerp bydra en ruimte skep vir opvolging in verdere artikels?
12. Word daar in die artikel gebruik gemaak van stereotipering ?
13. Word die houdings/gedrag wat in die artikel bepleit word positief omraam?
14. Neem die artikel 'n duidelike ankerposisie met betrekking tot gewensde houdings/gedrag in?
15. Word daar in die artikel voorgegee dat die gewensde houding/gedrag die meerderheidsopinie verteenwoordig?

3.3 Kategorisering en identifisering van Kerkbodehoofartikels.

Al die hoofartikels wat tussen 28 Januarie 1994 en 12 Desember 2003 in Die Kerkbode geplaas is, is aan die hand van die onderwerp wat daarin hanteer is, gekategoriseer. Die kategorieë wat geïdentifiseer en benut is, is die volgende: Kerkeenheid, politiek,

persvryheid, etiese kwessies, ad hoc-sake, leersuiwerheid, rol van die kerk, leiding aan die owerheid, Waarheids- en versoeningskommissie, geweld en misdaad, versoening, regstellende aksie, Belharbelydenis, taal en kultuurkwessies, Geloofsverklaring 2000, genderkwessies, Christelike onderwys en erediensvernuwing.

In die lig van die navorsing se belangstelling in die publieke teologiese hantering van die oorgangsperiode is nege en sestig hoofartikels wat handel oor die 'rol van die kerk' as spesifieke studiemateriaal geïdentifiseer. Ten einde die navorsing hanteerbaar en verantwoordbaar af te baken, is elke tweede artikel wat oor dié onderwerp handel, ontleed.²³⁶

Die volgende vier en dertig hoofartikels is met die oog op die beantwoording van die vrae hierbo bestudeer:

1. Is God in SA 'dood'? Die Kerkbode, 11 Maart 1994, bl. 4.
2. Waghond. Die Kerkbode, 27 Mei 1994, bl. 6.
3. Kerk, staat en subsidie. Algemene Kerkbode,²³⁷ 12 Augustus 1994, bl.12.
4. Vakansiedae in die nuwe Suid-Afrika. Die Kerkbode, 16 September 1994, bl. 6.
5. Prediking nou. Die Kerkbode, 30 September 1994, bl. 6.
6. Dán sal klippe uitroep. Algemene Kerkbode, 14 Oktober 1994, bl.12.
7. Op koers. Die Kerkbode, 25 November 1994, bl. 6.
8. Christene protesteer. Die Kerkbode, 2 Junie 1995, bl. 6.
9. Die NG Kerk en die SA Raad van Kerke. Die Kerkbode, 21 Julie 1995, bl. 6.
10. As die kerk praat ... Die Kerkbode, 20 Oktober 1995, bl. 4.
11. Hoop en diens. Algemene Kerkbode, 14/15 Junie 1996, bl. 6.
12. Iets goeds uit Nasaret? Die Kerkbode, 7 Februarie 1997, bl. 6.
13. 'n Lang reis voltooi. Algemene Kerkbode, 8/9 Augustus 1997, bl. 6.
14. Kerk en owerheid in die nuwe SA. Die Kerkbode, 19 September 1997, bl. 6.
15. Dán moet die kerk praat. Algemene Kerkbode, 13 en 14 Maart 1998, bl. 4.
16. Watter 'nuwe soort morele leierskap'? Die Kerkbode, 15 Mei 1998, bl. 4.
17. Vorentoe deur terug te keer. Die Kerkbode, 3 Julie 1998, bl. 4.

²³⁶ Die werkswyse is met die oog op metodologiese verantwoordbaarheid uitgeklaar met professor Cornie Groenewald, sosioloog en voormalige hoof van die Departement Sosiologie van die Universiteit van Stellenbosch.

²³⁷ Die Algemene Kerkbode is 'n maanduitgawe van Die Kerkbode wat as insetsel saam met dagblaaie van Nasionale Pers versprei is. Afgesien daarvan dat dit 'n veel groter verspreidingsyfer gehad het, is die menings van onder meer redakteurs van ander Christelike kerke daarin opgeneem. Die Kerkbode en die Algemene Kerkbode is deur dieselfde redakteur hanteer en word in die proefskrif as dieselfde blad hanteer.

18. Herstel van geloofwaardigheid. Die Kerkbode, 18 September 1998, bl. 4.
19. Selfs die dierbare vaderland is nie alles nie. Die Kerkbode, 4 Desember 1998, bl. 6.²³⁸
20. Kerk en volk en volkskerk. Algemene Kerkbode, 9/10 April 1999, bl. 4.
21. 'n Eeu van oorloë ... 'n eeu van liefde? Die Kerkbode, 15 Oktober 1999, bl. 6.
22. Verkiesing, armoede en die NG Kerk. Die Kerkbode, 18 Junie 1999, bl. 6.
23. Kritiese lojaliteit. Die Kerkbode, 3 Maart 2000, bl. 6.
24. Ekskuus en dankie. Die Kerkbode, 6 Oktober 2000, bl. 4.
25. Kerk en politici. Algemene Kerkbode, 9 en 10 Februarie 2001, bl. 4.
26. Nié soos Pius XII nie. Die Kerkbode, 18 Mei 2001, bl. 6.
27. Hoop-jaar máák verskil. Die Kerkbode, 21 Desember 2001, bl. 8.
28. Hy is ons Hoop. Algemene Kerkbode, 13, 14 en 15 Junie 2002, bl. 4.
29. 'Die Algemene Sinode sal sy stem dik moet maak'? Die Kerkbode, 20 September 2002, bl. 6.
30. Grond, grond, grond. Kerkbode, 28 Februarie 2003, bl. 6.
31. Gemeentes wat gee, groei. Kerkbode, 27 Junie 2003, bl. 6.
32. Godsdienst nie uit skole 'verban'. Kerkbode, 22 Augustus 2003, bl. 6.
33. Vennootskappe, diens ... en getuieis. Kerkbode, 26 September 2003, bl. 6.
34. Die gety draai. Kerkbode, 24 Oktober 2003, bl. 8.

3.4. Analise van geïdentifiseerde hoofartikels.

In die beantwoording van die vrae word gebruik gemaak van 'n skaal met sewe punte²³⁹ wat as volg saamgestel is:

6.	Ja	(Positief seker)	(Groen)
5.	Waarskynlik wel	(Amper seker)	(Geel)
4.	Moontlik	(Voordeel van twyfel)	(Ligbruin)
3.	Onseker	(Onseker)	(Wit)
2.	Moontlik nie	(Nadeel van twyfel)	(Blou)
1.	Waarskynlik nie	(Negatief amper seker)	(Pers)
0.	Nee	(Negatief seker)	(Rooi)

²³⁸ Die datum by die hoofartikel is verkeerd aangedui as 20 November 1998. Dié betrokke artikel is geplaas in die uitgawe van 4 Desember 1998, Deel 161, Nommer 15.

²³⁹ Die samestelling van die skaal is gedoen in oorleg met professor Cornie Groenewald, sosioloog en voormalige hoof van die Departement Sosiologie aan die Universiteit van Stellenbosch.

Die geïdentifiseerde hoofartikels word per reël genommer ter identifikasie van dit waarna ter beantwoording van die vrae ondersoek gedoen word. Elke artikel word aan die hand van die vrae wat in 3.2. geïdentifiseer is, ondersoek en beantwoord met 'n punt op die skaal en 'n beknopte aanduiding waarom tot 'n bepaalde beoordeling (skaalpunt) gekom word. Die nommer van die vraag waarna ondersoek ingestel word, word in ooreenstemming met die toegekende nommers in paragraaf 3.2 aan die begin van elke paragraaf geskryf. Dit word dan gevolg deur die skaalbeoordeling in krulhakkies. In die verduidelikende aantekening word die reëlnommer waarna verwys word in blokhakkies [] geplaas. Die hoofartikels word in chronologiese volgorde volgens datum van publikasie ondersoek.

3.4.1 Ontleding van Geïdentifiseerde Hoofartikels

DIE KERKBODE

Amptelike koerant van die Ned Geref Kerk

11 Maart 1994

Is God in SA 'dood'?

DIE Amerikaanse tydskrif Newsweek het onlangs berig dat drie ondersoeke in Amerika aangetoon het dat die tradisionele beeld van die Amerikaners as 'n baie godsdienstige nasie, ver van die werklikheid verwyder is. Volgens dié navorsing huidige byna 'n derde van alle Amerikaners bo die ouderdom van agtien jaar 'n totaal sekulêre lewens- en wêreldbeskouing. Sowat 29 persent vertoon net sporelemente van godsdien, terwyl 22 persent taamlik godsdienstig is. Net 19 persent van alle volwassenes beoefen volgens hierdie ondersoeke hulle godsdien 'gereeld'.

In reaksie op hierdie Amerikaanse navorsing, skryf Daryl de Bruyn in die jongste uitgawe van die meningsblad Insig onder die opskrif "God is 'dood' - ook in Suid-Afrika" dat dit baie waarskynlik is dat 'n soortgelyke ondersoek hier dieselfde resultate sal oplewer. Hoewel ons land tradisioneel as sterk godsdienstig beskou word, skryf hy, en daar geraam word dat sowat 70 persent of meer van die inwoners die Christelike godsdien aanhang, dui die algemene voorkoms van geweld, moord en doodslag, korrupsie, egskeiding en kindermishandeling nie op 'n praktiese deurwerking van ons geloof in die samelewing nie. Volgens die artikel is daar ook in ons land 'n baie sterk tendens weg van die tradisionele kerke, woon 'n kommerwekkende lae persentasie kerklidmate nog gereeld eredienste by, en raak "die meeste" jongmense wat lidmate word, baie gou koud teenoor die kerk. Wat hier aan die gebeur is, skryf De Bruyn, is die ontwikkeling van 'n samelewing waarin die kerk vinnig veld verloor en wat die rug draai op 'n godsdienstige waardes. Dit word 'n gemeenskap sonder God, 'n wêreld waarin God vir alle praktiese doeleindes "dood" is.

Terwyl 'n mens die bevindinge van die Amerikaanse ondersoeke oor hierdie saak waarskynlik as bewese wetenskaplike feite kan aanvaar, berus die siening van die toestand in Suid-Afrika eerder op 'n aanvoeling as iets anders. Maar die Insig-artikel het dit waarskynlik reg: 'n wetenskaplike ondersoek in ons land sal bes moontlik aantoon dat die tradisionele kerke veld verloor en dat ons samelewing skouers optrek vir Christelike waardes wat 'n paar dekades gelede nog algemeen aanvaar is. Of was dit ook dalk 'n lugspeëling en was ons samelewing net sodanig georden dat dit v'r goedgeeloviges wou lyk of Christelike waardes gehandhaaf word, terwyl dit nie regtig die geval was nie? Kyk 'n mens op die geskiedenis terug, vind jy immers dat daar maar altyd in "Christelike gemeenskappe" die sluimerende moontlikheid van 'n wegkeer van God en 'n opstand teen Hom aanwesig was. So was dit selfs in Johannes Calvyn se Genève van die sestiende eeu! Die punt is dat die skyn so maklik bedrieg. Lees jy Ferdinand Deist se onthutsende boek, "Sorry, Sam", vind jy dat in die Suid-Afrika van 'n dekade of twee gelede - wat uit 'n bepaalde hoek gesien, 'n geordende, Christelike samelewing verteenwoordig het - dinge "amptelik" deur Christene aan mede-Christene gedoen is wat ten hemele skrei. Bo-langs kan strenge Sondagwette in 'n samelewing geld, kan casino's en bordele verbode wees, kan goeie sensuur sorg dat g'n Penthouse of Playboy in die land toegelaat word nie, terwyl daar in 'n samelewing ten diepste nie regtig vir God en sy gebod, vir die liefde van Jesus Christus, plek of tyd is nie. En dan, ten spyte van die mooi vorm wat voorgelê word, is God vir so 'n samelewing 'dood'.

Dit alles wil natuurlik nie sê dat goeie wette en 'n geordende samelewing nie belangrik is nie. Paulus dring juis by Timoteus daarop aan dat vir regeerders gebid moet word "sodat ons 'n rustige en stil lewe kan lei in volkome toewyding aan God" (1 Tim 2:2). Die regeerders het die verantwoordelikheid om te sien dat die samelewing so ingerig word dat God daarin gedien kan word. Maar 'n goedgeordende samelewing huisves nie vir God omdat dit goed georden is nie; God is net teenwoordig as Hy in die harte van die mense wat daar woon, 'n tuiste gevind het.

Newsweek se berig oor die ondersoeke in Amerika, en Insig se artikel oor omstandighede in Suid-Afrika, druk pertinente vrae op die voorgrond: het God regtig 'n plek in die harte van die mense van Suid-Afrika? Of moet ons erken, nou dat ons netjies-geordende samelewing van weleer oral begin uitrafel, dat ons samelewing en daarmee saam ons godsdien wel mooi van vorm was maar, helaas, sonder inhoud? - 'n Witgeverfde graf ...?

In baie opsigte beleef ons in Suid-Afrika 'n tyd van ernstige en deurtastende besinning, van bestekopname soos selde voorheen. Ons moet dié besinning ook ten opsigte van ons diens aan God - in ons persoonlike lewe, in ons kerk, in ons samelewing - doen. Is Hy nog vir ons die lewende God ... of is Hy al so uitgeskuif na die uithoeke van ons bestaan dat Hy in werklikheid vir ons dood is?

Is God in SA 'dood'? 11 Maart 1994

1. {6} Goeie taal en die regte bandwydte vir die oorreding van Christenlesers is gebruik.
2. {4} 'Netjies-geordende samelewing van weleer oral begin uitrafel...' [75]
"n Witgeverfde graf" [77 – 78]
Min en verbloemde emosie in taal.
3. {0} Gewensde gedrag/houding: [81–83]
Gedragsoortuigings: (goed/sleg) [79]?
Normatiewe oortuigings: (Goedkeuring deur gesagsfigure/groepe) Geen aanduiding
Kontrole-oortuigings: (Belemmer/bevoordeel) Geen aanduiding
Intensie: Onseker
Die teorie is gerig op intensionele gedrag. Geen intensionele gedrag word in die artikel bepleit nie.
4. {0} Ons moet erken ons samelewing en godsdiens was mooi van vorm maar sonder inhoud [74 – 77]. Ons beleef 'n tyd van ernstige en deurtastende besinning [79 – 80]. Ons moet besin oor diens aan God. Gewensde gedrag word nie aan interne faktore toegeskryf nie.
5. {6} [49] Lees jy Ferdinand Deist se *onthutsende* boek, "Sorry Sam"
[52 – 53] ... - dinge "amptelik" deur Christene aan mede-Christene gedoen is wat *ten hemele skrei*.
[77 – 78] ... ons godsdiens wel mooi van vorm was maar, helaas, sonder inhoud' – 'n *Witgeverfde graf*....
6. {0} Die funksie van die houdings word nie eksplisiet in die artikel bepaal of beskryf nie.
7. {5} [81 – 85] Besinning word bepleit – Is God vir ons die lewende God of is Hy uitgeskuif na die uithoeke van ons bestaan? [84] Dit sou beteken – dat God vir ons 'dood' is [85]. Is besinning/denke gedrag sodat 'n houding daardeur gevorm kan word. Waarskynlik wel.

8. {2} Hoewel houdings (sien vraag 1 & 2), oortuigings en waardes aangeroger word, word die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van lesers nie direk geteiken nie. Daar word wel verwys na Christelike waardes [38 – 39], [42], maar daar is geen aanduiding van 'n bewustheid dat houdings gebaseer word op oortuigings wat spruit uit waardes nie.
9. {1} Christelike waardes word as fenomeen genoem [38 – 39], [42], maar daar word nie na spesifieke waardes verwys of 'n poging aangewend om dit by lesers te bevestig of verander nie.
10. {5} [38] Gedrag: trek skouers op vir Christelike waardes.
[84] Gewensde gedrag: aanvaar God as lewend – nie uitgeskuif na die uithoeke van ons bestaan nie.
[52 – 53] Gedrag: dinge wat ten hemele skrei is aan mede-Christene gedoen.
[57] Gewensde gedrag: maak plek vir God en sy gebod en die liefde van Christus.
11. {4} Die artikel dra moontlik by tot toenemende begrip en sal dalk opgevolg kan word in verdere artikels. Daar word egter nie in die artikel eksplisiet ruimte vir opvolging geskep nie.
12. {0} Geen stereotipering word gebruik nie.
13. {5} Die gewensde gedrag is besinning wat binne 'tyd van ernstige en deurtastende besinning en bestekopname soos selde voorheen geplaas word. Die besinning word as nodig en goed beskou en dus vind positiewe omraming plaas.
14. {6} Die artikel neem 'n duidelike ankerposisie in naamlik dat besinning gewensde gedrag [81 – 82] en noodsaaklik is want ons diens aan God, die kerk en die samelewing moet getuig van God wat in sentrum van lewe/werklikheid staan.

15. {3} Die gewensde gedrag word nêrens in die artikel as meerderheidsopinie aangebied nie.

DIE KERKBODE

Amptelike koerant van die Ned Geref Kerk

27 Mei 1994

Waghond

1 DIE Parlement wat Dinsdag in Kaapstad geopen is, het te
2 doen gekry met 'n ongekende situasie in die Suid-Afrikaanse
3 politiek: 'n regering van nasionale eenheid, waarin die rol van
4 opposisie opnuut gedefinieer moet word.

5 Daar is nie om dowe neute 'n regering van nasionale
6 eenheid nie, skryf Die Burger se politieke rubrieksrywer,
7 Dawie. 'n Diep verdeelde samelewing moet ou verskeurdhede
8 en vyandighede te bowe kom. In groter versoening moet die
9 land se taai probleme gesamentlik aangepak word. "Maar
10 daar durf ook nie vergeet word dat enige regering bloot
11 menslik is en geneig tot menslike swakheid nie. Daarom sal
12 opposisiepartye getrou aan 'n trotse tradisie van lojale oppo-
13 sisie moet wees", skryf Dawie. Hy voeg by dat dit die plig van
14 'n lojale opposisie is om halt te roep wanneer onregte en
15 vergrype begin kop uitsteek. "So 'n waghond-rol moet ook
16 vervul word deur buite-parlementêre instellings, waarvan 'n
17 vrye pers een van dié op die voorposte moet wees, saam met
18 die regbank, die kerke en ander burgerlike organisasies".

19 Die kerk het ongetwyfeld in dié verband 'n belangrike en
20 noodsaaklike taak. Dawie noem die kerk derde in die ry van
21 die buite-parlementêre instellings met 'n waghond-rol, maar
22 hy kon hom ook eerste genoem het. Want die kerk, by uitstek,
23 moet práát as daar onreg plaasvind, en as die regeerder sy
24 mag misbruik. Soos die kerk sekerlik ook moet práát as die
25 regering rég regeer, as hy sy mag in ooreenstemming met
26 God se wil - van Wie alle mag afkomstig is - en tot voordeel
27 van die landsburgers gebruik.

Ja-nee

28 Wanneer dit in 'n nuwe bedeling en in 'n tyd dat 'n regering
29 van nasionale eenheid aan die bewind is, die verantwoorde-
30 likheid van die kerk in Suid-Afrika sal wees om sy stem te laat
31 hoor en profeties te getuig, kan met reg gevra word of hy dit
32 in die verlede ook getrou en met ywer gedoen het. Die
33 antwoord sal waarskynlik wees: ja-nee. Die kerke het almal
34 hulle roeping soos hulle dit gesien het, probeer nakom.
35 Sommige deur radikaal en openlik téén die vorige bewind
36 standpunt in te neem omdat hulle daarvan oortuig was dat sy
37 vroeëre apartheidsbeleid van meet af aan verkeerd en on-
38 christelik was. Ander deur algaande dringender en ernstiger
39 te wys op misstande in ons samelewing wat nie voldoen het
40 aan die Bybelse eise van geregtigheid en naasteliefde nie -
41 maar wat ook bereid was om te sê dat daar goeie dinge tot
42 stand gekom het wat meegebring het dat Suid-Afrika se
43 mense per capita beter daaraan toe is as die meeste mense
44 elders op ons vasteland.

45 Daar was 'n tyd toe die Ned Geref Kerk, om dié kerk by die
46 naam te noem, té onduidelik oor ongeregte in ons land
47 gepraat het. Daar was ook 'n tyd toe sommige ander kerke
48 vreemde bondgenote gemaak het in hulle pogings om die
49 vorige bedeling tot 'n einde te bring.

50 Maar nou staan al die kerke in Suid-Afrika aan die begin van
51 'n nuwe tydperk met ongekende moontlikhede - én gevare.
52 Hoe goed sal dit nie wees nie as die kerke van ons land daarin
53 sal kan slaag om eenstemmig van hulle te laat hoor as die
54 owerheid goed óf kwaad doen: om met oortuiging en een-
55 dragtig te kan sê: "Só spreek die Here!" Hoe jammer sal dit nie
56 wees nie as die kerke nou hulle tradisioneel-geworde po-
57 sities net sou omruil en dié wat voorheen as anti-regering
58 beskou is, nou ongenueanserd pro-regering word, en dié wat
59 gesien is as pro-regering, nou konsekwent teen die regering
60 kant kies! Is dit te veel gevra dat minstens die kerke politieke
61 voor- en afkeure sal afskud en met erns en in opregtheid net
62 sal soek na wat God in sy Woord sê en dit ook op ons
63 landsomstandighede sal toepas?

'n Helder klank

64 Ds Sam Buti, assessor van die jongste sinode van die
65 Verenigende Geref Kerk, het dit goed gestel toe hy onlangs
66 aan pres Mandela gesê het: "Solank as wat u geregtigheid
67 nastrewe, sal ons u steun. Maar as u dit nie doen nie, sal ons
68 u opponeer." As die nuwe regering doen wat die kerk glo in
69 ooreenstemming is met die eise van die Skrif, moet die kerk
70 die owerheid steun en dit ook sê. Maar as dit nie gebeur nie,
71 het die kerk die onontduikbare verantwoordelikheid om óók
72 te praát. Mag die Here sy kerk in Suid-Afrika in staat stel om
73 'n helder klank te laat hoor - ter wille van die regering, ter wille
74 van die mense van ons land, en ter wille van die Koning van
75 alle konings!

Waghond**27 Mei 1994**

1. {6} Goeie taal in die regte bandwydte (kerklidmate) word gebruik.
2. {6} [19] Die kerk het 'ongetwyfeld' 'n taak – versekerende uitdrukking.
[32] Dit kan 'met reg' gevra word – versekerende uitdrukking
[53] Hoe goed sal dit nie wees as die kerke eenstemming van hulle laat hoor – retoriese vraag.
[65] Hoe jammer sal dit nie wees as die kerke posisies omruil nie – retoriese vraag.
[61] Is dit te veel gevra dat kerke politieke voor- en afkeure afskud – retoriese vraag.
3. {5} Gedragsoortuigings (GO): [19] [23] [34-35] [55-56]
Normatiewe oortuigings NO: [6-7] [41] [63] [66]
Kontrole-oortuigings (KO): [54] [57-58] [61-61]
Intensie: GO = +, NO = +, KO = +
'n Meerderheid positiewe intensies dui op 'n sterk moontlikheid dat bepaalde gedrag sal plaasvind. Kernbeginsels van die teorie kan in die artikel gevind word maar of dit intensioneel is, kan nie met sekerheid gesê word nie omdat daar geen aanduiding in die artikel is nie.
4. {0} [63-64] Kerke moet net soek na wat God in sy Woord sê en dit op ons landsomstandighede toepas. Die Woord van God is 'n eksterne faktor.
[34-35] Kerke het almal hulle roeping probeer nakom. Die roeping is 'n eksterne faktor.
[75] Ter wille van die regering, ter wille van die mense en ter wille van die Koning van alle konings is eksterne faktore waaraan gedrag toegeskryf word. Lesers word nie spesifiek gelei om gedrag aan interne faktore toe te skryf nie.
5. {6} [19-20] Die kerk het *ongetwyfeld* in dié verband 'n belangrike en *noodsaaklike* taak.
[53] Hoe *goed* sal dit nie wees nie as die kerke van ons land daarin sal kan slaag om eenstemmig van hulle te laat hoor as die owerheid goed óf kwaad doen:...

[56] Hoe *jammer* sal dit nie wees nie as die kerke hulle tradisioneel-geworde posisies net sou omruil.....

6. {0} Die funksie van houdings word nie in die artikel bepaal en in die lig daarvan bevorder/bestendig nie.

7. {6} [23] Want die kerk, by uitstek, *moet praat* as daar onreg plaasvind.....
 [61-62] Is dit te veel gevra dat minstens die *kerke politieke voor- en afkeure sal afskud* Die gedrag wat bepeit word sal tot die houding lei dat dit goed is dat die kerk praat as daar onreg is en dat dit goed is dat kerke hulle politieke voor- en afkeure afskud.

8. {1} [19-20] Die kerk het *ongetwyfeld* in dié verband 'n belangrike en *noodsaaklike* taak. (Houding)
 [26] Alle mag kom van God. (Oortuiging)
 [71] Die eise van die Skrif is van toepassing op regerings (Waarde)
 Die artikel spreek primêr houdings en oortuigings aan. Waardes onderliggend aan die oortuigings word indirek hanteer sonder om spesifiek op die hiërargiese-geordende oortuigingstelsel van lesers te fokus in die beredenering van artikel.

9. {4} [77] Die erkenning van God as Koning van alle konings kan beskou word as 'n absolute waarde in Christelike terme en so ook die eise van Skrif [71]. Bogenoemde waardes word genoem maar nie in detail bespreek nie. Die waardes moet egter bespreek/beredeneer/bevorder word.

10. {6} [22-23] Die kerk moet praat as onreg plaasvind.
 [33- 34] Het die kerk dit in verlede gedoen? Die antwoord is waarskynlik ja-nee
 [47] Die NG Kerk het te onduidelik oor ongeregtigheid in land gepraat.
 [49] Ander kerke het vreemde bondgenote gemaak.

11. {3} As die media herhaaldelik en relatief konstant op 'n bepaalde saak fokus, kan dit tot verandering in mense se houdings en gedrag bydra. Die artikel gee geen aanduiding dat dit aansluit by vorige artikels oor die

onderwerp of dat in die toekoms weer spesifiek oor een of ander aspek daarvan aandag gegee gaan word nie.

12. {0} Geen stereotipering word gebruik nie.
13. {6} Die invalshoek van die skrywer ten opsigte van die waghondrol van die kerk is positief [19-22].
14. {6} Die ankerposisie van die artikel is duidelik: [19-20] Die kerk het 'ongetwyfeld' in dié verband 'n belangrike en noodsaaklike taak.
15. {1} Media gee meestal voor om die meerderheidsopinie weer te gee. Die Kerkbode maak nie in die artikel eksplisiet daarop aanspraak dat die meerderheid mense in die land van die kerk 'n waghondrol verwag nie. Die gewense gedrag word eerder geskoei op die Christelike beginsels ten grondslag van die argumentasie.

Algemene KERKBODE

Maanduitgawe van Die Kerkbode

12 Augustus 1994

1 Kerk, staat en 2 subsidie

3 'n ONTMOETING wat verteenwoordigers van 'n
4 paar Afrikaanstalige kerke en ander belangheb-
5 bendes verlede week in Pretoria met die waame-
6 mende Direkteur-Generaal van die Departement
7 van Nasionale Welsyn, dr Boet Schoeman, oor
8 bejaardesorg gehad het, het ná persberigte
9 daaroor heelwat rimpelings veroorsaak. Die rede
10 is dat die indruk ontstaan het dat die staat se
11 subsidiëring van aspekte van die kerklike diens
12 van barmhartigheid in die nuwe situasie in die
13 land gaan verander. Provinsiale owerhede sal
14 fondse wat deur die staat vir welsyn aan hulle
15 toegeken word, in 'n groot mate outonoom mag
16 bestee en dit waarskynlik wil aanwend om agter-
17 stande in agtergeblewe gemeenskappe te probeer
18 uitwis, is na berig word tydens die ontmoeting
19 gesê. Gemeenskappe wat tot dusver in bepaalde
20 opsigte oorvoorsien was, mag minder geld kry.
21 Van die mense wat by die ontmoeting teenwoordig
22 was, het daarna gesê dat provinsiale hulp vir
23 sekere aspekte van die kerklike diens van barm-
24 hartigheid in die toekoms nie iets sal wees waarop
25 by voorbaat peil getrek sal kan word nie, maar dat
26 dit dalk as 'n 'bonus' beskou sal moet word.
27 Volgens sommige waamemers kan dit ernstige
28 probleme skep vir die kerk se dienswerk. Ander
29 meen dat die kerk dit juis as 'n groot uitdaging
30 moet beskou en sal dit meebring dat die amp van
31 die diaken in die nuwe omstandighede weer vol-
32 ledig tot sy reg sal kom.

33 Daar was nie ná verlede week se ontmoeting
34 duidelikheid oor die betekenis van alles wat gesê
35 is nie, en opklaringsgesprekke is hierdie week
36 gevoer om moontlike misverstande uit die weg te
37 ruim.

38 Grondverskuiwing

39 Terwyl ook die Afrikaanstalige kerke in die toe-
40 koms sekerlik nog sal aanspraak maak op die
41 billike subsidiëring van dele van hulle welsynswerk
42 (of diakonale dienste of diens van barmhartigheid),
43 moet 'n mens waarskynlik aanvaar dat die situasie
44 nie presies sal kan voortduur soos dit tot hiertoe
45 was nie. Die grondverskuiwing wat daar die afge-
46 lope tyd op politieke gebied in ons land gekom
47 het, het onvermydelik gevolge vir elke terrein van
48 die lewe. Die Heropbou- en Ontwikkelingsprogram
49 waartoe die regering hom verbind het, is baie
50 spesifiek gerig op die uitwissing van agterstande
51 in agtergeblewe gemeenskappe. In beginsel kan
52 die kerk nie met so 'n program verskil nie. Maar
53 die praktiese uitvoering daarvan sal hopelik nie
54 beteken dat die staat en provinsiale owerhede
55 vennootskapsverhoudings ten opsigte van welsyn
56 wat in die vorige bedelling aangegaan is, sonder
57 meer sal beeindig nie. Die owerhede het in dié
58 verband 'n morele verpligting wat nagekom moet
59 word.

60 Kragte saamsnoer

61 Dat die kerk intussen die nuwe situasie onder oë
62 sal moet sien en sal moet aanvaar dat gemeen-
63 skappe wat in die verlede na die oordeel van die
64 staat 'oorvoorsien' was, nie meer op dieselfde
65 wyse as in die verlede gehelp sal word nie, is
66 duidelik. Dit is ook tyd dat die kerk sy kragte moet
67 saamsnoer om sy verantwoordelikheid teenoor
68 sorgbehoewende lidmate al hoe meer sélf na te
69 kom. Die amp van die diaken kry daarom meteens
70 weer nuwe betekenis. Dalk sal die nuwe omstan-
71 dighede die kerk in staat stel om weer waarlik
72 helpende, dienende kerk te wees... en die diakens
73 om reg te laat geskied aan hulle deur-God-inge-
74 stelde amp. Mag by name die Afrikaanstalige
75 kerke hierdie veranderde omstandighede as 'n
76 geleentheid sien wat deur die Here self op hulle
77 pad gebring is!

Kerk, staat en subsidie 12 Augustus 1994

1. {6} Norms vir oorredende taal in kerkverband word nie oortree nie en die gebruikte taal is in die bandwydte van 'kerkmense'

2. {6} Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen.
Eufemismes: Geen.
Verbloemde uitdrukkings: [20] ...'mag' minder geld kry; [43] ...moet 'waarskynlik' aanvaar; [52] ... in 'beginsel kan die kerk nie verskil' (verswakking van stelling).
Versekerende uitdrukkings: [40] 'sekerlik', [53] 'hopelik' [66] is 'duidelik'
Retoriese vrae: Geen

3. {5} Gedragsoortuigings: (Goed/sleg) [27-28] [29-30] [53-57] [75-76]
Normatiewe oortuigings: (Goed-/afkeur) [76] Deur die Here self op hulle pad gebring.
Kontrole-oortuigings: (Maklik/moeilik) [61-66] [27] Kan ernstige probleme skep
Intensie: GO: Positief; NO: Positief; KO: Positief. Volgens die teorie dui 'n meerderheid positiewe op intensie om gedrag te dryf.

4. {2} Lesers word nie gelei om gedrag aan interne faktore toe te skryf nie. In [66-74] word eksterne faktore aangebied: Kerke het die roeping (eksterne faktor) om sorgbehoewende lidmate te versorg. As kerke dit nie doen nie is hulle nie helpende, dienende kerke nie en kom hulle dus nie hulle roeping na nie. Daar kan moontlik indirekte interne toeskrywing plaasvind as lesers sou redeneer: ons as kerk gaan self vir ons sorgbehoewende lidmate sorg omdat ons aan ons roeping wil beantwoord. Dan is dit interne toeskrywing (ons sorg) op grond van eksterne faktore (ons roeping).

5. {6} [29-30] Die kerk moet dit as 'n groot *uitdaging* beskou as gemeenskappe wat tot dusver oorvoorsien was minder geld gaan kry.
[53-57] Dit sal hopelik nie beteken die staat gaan vennootskapsverhoudings *sonder meer beïndig* nie (suggestie is dit sal sleg wees)

[75-76] Mag by name die Afrikaanstalige kerke die veranderde omstandighede as 'n *geleentheid* sien. Onderliggende betekenis is dat dit goed is).

6. {0} Die funksies van die houdings word nie bepaal en in die lig daarvan bevorder/beveg/bestendig nie.
7. {6} [66-68] Die spesifieke optrede wat bepleit word is dat die kerk sy kragte sal moet saamsnoer en self verantwoordelikheid vir sy sorgbehoewende lidmate aanvaar. Dit sal lei tot die houding dat dit goed is dat die kerk self vir sy lidmate sorg en dat gemeenskappe wat in die verlede oorvoorsien was nie meer op dieselfde wyse as in die verlede gehelp sal word nie.
8. {3} Houdings: sien vraag 1
Oortuigings:
[30-32] Dit sal meebring dat die amp van diaken tot sy reg kom; [51-52] Die kerk kan in beginsel nie van die Heropbou- en Ontwikkelings-program verskil nie; [43-44] Die situasie kan nie voortduur soos dit was nie; [58] Die owerheid het in dié verband 'n morele verpligting wat nagekom moet word. [61-62] Die kerk sal die nuwe situasie onder oë moet sien; [62-66] Die kerk sal moet aanvaar "oorvoorsiene" gemeen-skappe sal nie meer op dieselfde wyse gehelp word nie; [66-69] Die kerk moet kragte saamsnoer om sy verantwoordelikheid teenoor sorg-behoewende lidmate self na te kom; [69-70] Die amp van diaken kry meteens weer nuwe betekenis; [76-77] Die kerke moet die veranderde omstandighede sien as 'n geleentheid wat deur die Here self op hulle pad gebring is.
Waardes:
[71-72] Dit sal die kerk in staat stel om weer waarlik helpende, dienende, kerk te wees. Hoewel houdings, oortuigings en waardes in die artikel aangeroeer word, is daar geen aanduiding dat rekening gehou is met die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van lesers nie. In [29-30] word gepleit vir 'n positiewe houding (uitdaging) eerder as 'n negatiewe [27-28] oortuiging (probleme). Die oortuigings sowel as waardes word as stellings aangeteken. Daar word dus houdingsverandering bepleit maar negatiewe oortuigings

word nie eksplisiet aangeroer nie. Die feit dat die positiewe oortuigings gestel word, kan beteken dat veronderstelde negatiewe oortuigings beveg word. Die herstel van die waarde word in [70-72] bepleit. Die nuwe omstandighede sal die kerk dalk in staat stel om “weer” waarlik helpende, dienende kerk te wees. Die ‘weer’ impliseer dat die waarde wat op die oomblik geld, ongewens is en dat dit vervang moet word met die gestelde waarde.

9. {6} Die herstel van die waarde word bepleit [70-72] Die nuwe omstandighede sal die kerk dalk in staat stel om “weer” waarlik helpende, dienende kerk te wees. “Weer” impliseer die waarde wat op die oomblik geld is ongewens en moet vervang word met die gestelde waarde.
10. {6} [70-76] Sien die antwoord op vraag 5
11. {5} Die artikel gaan uit en werk met onsekerhede [40] ‘sekerlik’ [43] ‘waarskynlik’ [53] ‘hopelik’. Die uitgangspunt vir die gewenste gedrag word egter as ‘duidelik’ [66] bestempel. Daar is dus inderdaad baie geleentheid vir opvolging. Die artikel dra nietemin by tot beter begrip van die saak.
12. {6} [4] [39] [74] *Afrikaanstalige kerke* is oorvoorsiene gemeenskappe.
13. {6} [71-72] Die nuwe omstandighede stel die kerk in staat om weer ‘waarlik’ helpende, dienende kerk te wees. [76] Die veranderde situasie is ‘geleentheid’. Albei die verwysings verwoord ‘n positiewe invalshoek.
14. {6} [66-74]
15. {1} Die Kerkbode maak nie in die artikel eksplisiet daarop aanspraak dat die meerderheid mense in die land van die kerk verwag om self sy barmhartigheidsdiens te finansier nie. Die gewenste gedrag word eerder op die Christelike beginsels ten grondslag van die argumentasie geskoei.

DIE KERKBODE



Amptelike koerant van die Ned Geref Kerk

16 September 1994

Vakansiedae in die nuwe Suid-Afrika

MET die herskikking van die openbare vakansiedae wat verlede week deur die regering bekend gemaak is, het Hemelvaartdag as vakansiedag in die slag geby. Drie ander openbare vakansiedae wat vir Christene belangrik is - Kersfees, Goeie Vrydag en Geloftedag - het as sodanig behoue geby, laasgenoemde weliswaar met die nuwe naam 'Versoeningsdag'.

Dit was te wagte dat, met die veranderde situasie in ons land, die openbare vakansiedae nie dieselfde as in die verlede sou wees nie. Gelukkig het die feit dat so baie mense in die land hulleself Christene noem - volgens opnames, driekwart van die bevolking - in die besluit oor openbare vakansiedae 'n rol gespeel, en is belangrike Christelike feesdae behou. Hemelvaartdag herinner Christene natuurlik aan een van die belangrikste gebeurtenisse in die heilsgeskiedenis - die hemelvaart van die Here Jesus Christus - en op die kerklike kalender sal dié dag ongetwyfeld sy plek behou en jaarliks op 'n geskikte wyse gevier word. Die feit dat Hemelvaartdag tot dusver 'n openbare vakansiedag was, het egter nie in die praktyk daartoe gelei dat dit 'n besondere Christelike karakter gehad het nie. In baie gevalle het die Donderdag wat 'n vakansiedag was, tot gevolg gehad dat 'n kunsmatige langnaweek geskep is - Vrydag het dikwels ook 'n vakansiedag geword - en die Ned Geref Kerk se Pinksterdienste wat op die Donderdagaand begin, het dikwels eers die volgende week, ná die 'langnaweek' en nadat die vakansiegangers teruggekom het huis toe, op dreef gekom. In sommige gemeentes is die Pinksterreeks juis om hierdie rede verkort en is eers op die Maandag ná Hemelvaartdag daarmee begin.

Uit kerklike kringe hoef daar dus nie alte groot beswaar te wees teen die skraping van Hemelvaartdag as openbare vakansiedag nie. Op die betrokke aand sal nog steeds dienste gehou kan word om die hemelvaart van die Here Jesus te herdenk, en daarmee saam kan die jaarlikse Pinksterdienste 'n aanvang neem.

Versekularisering van die Sondag

Vir die kerk baie belangriker as die paar Christelike feesdae wat ook as openbare vakansiedae erkenning geniet, is die feit dat Sondag steeds in ons land 'n 'openbare vakansiedag' is en dat Christus se opstanding uit die dood weekliks op dié dag gevier kan word. Terwyl die ander Christelike feesdae ook wel vir Christene betekenis het, is die Sondag in die besonder 'n dag wat 'die Woordbediening en die godsdiensonderrig in stand gehou moet word ... en die gemeente moet saamkom om die Woord van God te hoor, die sakramente te gebruik, die Here openlik aan te roep en die Christelike liefdegawes te gee', soos die Heidelbergse Kategismus dit stel (Sondag 38). 'n Baie groter jammerte as dat Hemelvaart nie meer 'n openbare vakansiedag sal wees nie, is die feit dat in ons land sienderoë in enkele jare 'n versekularisering van die Sondag plaasgevind het. Dit het 'n uitsoekdag vir georganiseerde sport geword, kettingwinkels is heeldag oop, bioskope word druk besoek. En in die proses het die Sondag weinig meer as 'n verlengde Saterdag geword. Van die gedagte dat dit 'n teken van die komende koninkryk van God is wat in die samelewing opgerig word sodat een en almal daarvan kennis kan neem, kom al minder tereg. Boonop word al hoe meer mense gedwing om Sondae te werk en kan hulle nie die dag in hulle gesinskring deurbring en erediens bywoon nie.

Eerder as om ons te veel te verkies oor die verlies van Hemelvaartdag as vakansiedag, behoort ons as Christene daarvan werk te maak om die Sondag in ons land in ere te herstel en dit werklik as 'dag van die Here' deur te bring. Ook hier, soos op so baie terreine in die veranderde Suid-Afrika, sal dit klaarblyklik van elkeen van ons persoonlik afhang wat met die Sondag in ons en ons mense se lewens gaan gebeur. Ook hier sal ons moet aanvaar dat die wetgewer nie meer vir ons die ding gaan doen nie; ons sal self ons besluite moet neem.

Dit is ten slotte goed dat 16 Desember op die nuwe kalender as Versoeningsdag sal voortbestaan. Diegene wat dit as Geloftedag, 'soos 'n sabbat', wil deurbring, sal dit steeds kan doen, maar tegelykertyd kry die dag nou 'n breër en omvattender betekenis sodat dit ook vir mense wat buite die geloftekring staan, waarde sal hê.

In die besluit oor die openbare vakansiedae in die 'nuwe Suid-Afrika' is tekens van 'n gewilligheid om mekaar te akkomodeer, om ruimte vir mekaar se gevoelens en wense te maak, en dit moet verwelkom word.

1. {6} Taalnorms word gehonoreer. (Daar is 'n spelfout in [80] 'akkomodeer' in plaas van 'akkommodeer'.
Die bandwydte vir ooredingsboodskappe aan Christenlesers word gehonoreer.

2. {6} Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen
Eufemismes: Geen
Verbloemde uitdrukkings: [31].. alte groot beswaar; [62] ...te veel te verknie. Versekerende uitdrukkings: [18] ongetwyfeld; [76] klaarblyklik.
Retoriese vrae: Geen

3. {6} Gedragsoortuigings: [31-32] [33-34] [51] [64-65]
Normatiewe oortuigings: [31] kerklike kringe [48-49] HK Sondag 38
Kontrole-oortuigings: [59] [67 + 70-71]
Intensie: GO: + NO: + KO: + : Daar is dus intensie om gedrag te dryf.

4. {5} [67-68] Wat met die Sondag gaan gebeur sal van elkeen van ons persoonlik afhang.
[79-81] In die besluit oor vakansiedae is daar tekens van 'n gewilligheid om mekaar te akkommodeer, om ruimte vir mekaar se gevoelens en wense te maak...

5. {6} [11] '*Gelukkig*' het die feit dat driekwart van die land se mense Christene is 'n rol gespeel en is belangrike Christelike feesdae behou.
[38-42] Vir die kerk *baie belangriker* as die paar Christelike feesdae wat ook as openbare vakansiedae erkenning geniet, is die feit dat Sondag steeds in ons land 'n 'openbare vakansiedag' is.
[49-52] 'n *Baie groter jammerte* is die feit dat 'n versekularisering van die Sondag plaasgevind het.
[72-73] Dit is *goed* dat 16 Desember op die nuwe kalender as Versoeningsdag sal voortbestaan.
[81] Tekens van gewilligheid om mekaar te akkommodeer *moet verwelkom* word.

6. {0} Die funksie van bogenoemde houdings word nie eksplisiet in die artikel bepaal en in die lig daarvan bestendig/bestry of bevestig nie.
7. {5} [63-64] behoort Christene daarvan werk te maak om Sondag in ere te herstel en dit werklik as dag van die Here deur te bring, is die gewensde gedrag. Die gewensde houding wat daardeur gevorm sal word is [38-42] Sondag is belangriker as erkenning van Christelike feesdae as openbare vakansiedae.
8. {4} Houdings:
 [11] ‘*Gelukkig*’ het die feit dat driekwart van die land se mense Christene is ‘n rol gespeel en is belangrike Christelike feesdae behou.
 [38-42] Vir die kerk *baie belangriker* as die paar Christelike feesdae wat ook as openbare vakansiedae erkenning geniet, is die feit dat Sondag steeds in ons land ‘n ‘openbare vakansiedag’ is.
 [49-52] ‘n *Baie groter jammerte* is die feit dat ‘n versekularisering van die Sondag plaasgevind het.
 [72-73] Dit is *goed* dat 16 Desember op die nuwe kalender as Versoeningsdag sal voortbestaan.
 [81] Tekens van gewilligheid om mekaar te akkommodeer *moet verwelkom* word.
- Oortuigings:
 [9-11] Dit was te wagte dat, met die veranderde situasie in ons land, die openbare vakansiedae nie dieselfde as in die verlede sou wees nie.
 [19-21] Feit dat Hemelvaart tot dusver ‘n openbare vakansiedag was, het nie in die praktyk daartoe gelei dat dit ‘n besondere Christelike karakter gehad het nie.
 [22-24] Donderdag wat ‘n vakansiedag was het tot gevolg gehad dat ‘n kunsmatige langnaweek geskep is.
 [28-29] In sommige gemeentes is die Pinksterreeks om hierdie rede verkort.
 [33-34] Op die betrokke aand sal nog steeds dienste gehou kan word om die hemelvaart van die Here Jesus te herdenk en daarmee saam kan die Pinksterdienste ‘n aanvang neem.
 [38-40] Vir die kerk is dit baie belangriker dat Sondag steeds ‘n openbare vakansiedag is.

[43-49] Sondag is in die besonder 'n dag waarop die Woordbediening en die godsdiensoonderrig in stand gehou moet word.

[51-52] 'n Versekularisering van die Sondag het sienderoë in enkele jare plaasgevind het.

[52-53] Dit het 'n uitsoekdag vir georganiseerde sport geword.

[54-55] Sondag het weinig meer as 'n verlengde Saterdag geword.

[56-58] Van die gedagte dat dit 'n teken van die komende koninkryk van God is wat in die samelewing opgerig word, kom al minder tereg.

[58-61] Al meer mense word gedwing om Sondae te werk en hulle kan die dag nie in hulle gesinskring deurbring en eredienste bywoon nie.

[63-65] Christene behoort daarvan werk te maak om die Sondag in ere te herstel en dit werklik as 'dag van die Here' deur te bring.

[67-68] Dit sal van elkeen van ons persoonlik afhang wat met die Sondag in ons en ons mense se lewens gaan gebeur.

[69-70] Die wetgewer gaan nie meer vir ons die ding doen nie; ons sal self ons besluit moet neem.

[74-75] Wie dit as Geloftedag 'soos 'n Sabbat' wil deurbring, sal dit steeds kan doen.

[75-76] ... terselfdetyd kry die dag 'n breër en omvattender betekenis sodat dit ook vir mense wat buite die geloftekring staan waarde sal hê.

[78-79] In die besluit oor die openbare vakansiedae is tekens van gewilligheid om mekaar te akkommodeer.

Waardes:

[79] 'gewilligheid om mekaar te akkommodeer', om ruimte vir mekaar se gevoelens en wense te maak (instrumentele waarde)

[76] Geloftedag kry as Versoeningsdag 'n breër en omvattender betekenis. Versoening is 'n instrumentele waarde wat byvoorbeeld vrede (terminale waarde) bewerkstellig.

In die lig van bogenoemde paragrawe is dit duidelik dat die artikel al die elemente van die oortuigingshiërargie gebruik maar daar is geen aanduiding dat daar met die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van die lesers rekening gehou is by die skryf daarvan nie.

9. {0} Die verandering wat die artikel bepleit is [62-65] die herstel van die

Sondag in ere as 'dag van die Here'. Dat Sondag as dag van Here deurgebring moet word, is 'n gesagsoortuiging – nie 'n waarde nie. Geen verandering in waardes word dus beoog nie.

10. {6} [4-5] Hemelvaartdag het as vakansiedag in die slag gebly.
 [31-33] Uit kerklike kringe hoef daar nie alte groot beswaar te wees teen die skraping van Hemelvaartdag as openbare vakansiedag nie.
 [51-52] 'n Baie groter jammerte is dat 'n versekularisering van Sondag plaasgevind het.
 [62-65] Eerder as om ons te veel te verknies oor die verlies van Hemelvaartdag se openbare vakansiedagstatus behoort Christene daarvan werk te maak om Sondag in ons land in ere te herstel en dit waarlik as 'dag van die Here' deur te bring.
11. {5} Die perspektief op die waarde van die openbare vakansiedagstatus van Hemelvaart dra waarskynlik by tot toenemende begrip oor die onderwerp. Daar is moontlik nie veel ruimte vir 'n opvolgartikel nie, behalwe as dit onverwags reaksie uitlok. Herstel van Sondag in lig van openbare vakansiedagstatus sal waarskynlike opgevolg kan en moet word.
12. {0} Geen stereotiperings is gebruik nie.
13. {6} [9] Dit was te wagte dat
 [14]belangrike Christelike feesdae is behou.
 [31-32] Uit kerklike kringe hoef daar nie alte groot beswaar te wees nie.
 [62-63] Eerder as om ons te veel te verknies oor die verlies van Hemelvaartsdag as vakansiedag...
 [78-81] Tekens van gewilligheid om mekaar te akkommodeer moet verwelkom word.
 Uit al bogenoemde oortuigings blyk die positiewe omringing van die gewenste gedrag.
14. {6} [31-34] Houdingsankerposisie.
 [62-65] Oortuigingsankerposisie.
 [65] Gedragsankerposisie.

15.{3} Geen aanduiding in die artikel nie.

1 Prediking nou

2 VERLEDE week is tydens 'n konferensie op Stellenbosch
3 kopstukke gesels oor prediking in die nuwe Suid-Afrika: wat
4 mag en wat liefs nie, wat moet en wat glad nie.

5 Elke keer as daar deesdae oor die prediking gepraat en
6 geskryf word, kom die oortuiging duidelik na vore dat daar nie
7 meer plek is vir preke wat kant nóg wal raak nie. Vae algemeen-
8 hede, die wegskuil in terme waarvan nóg die prediker nóg sy
9 gehoor presies weet wat dit wil sê, die herhaling van handige
10 kerklike cliché's wat goed klink maar min beteken ... dié dinge
11 is uit. Ons moet duidelik en helder formuleer, op die punt af
12 praat, en - nes die Here Jesus met die Bergrede - die Woord
13 konkreet en prakties aan die man bring.

14 Prediking moet grondvat

15 Dit beteken dat die prediking in die hier en nou van die Suid-
16 Afrika van 1994 moet grondvat. Dat die prediking nie die nood
17 van ons tyd, en die maatskaplike en ekonomiese opbou-
18 programme wat aan die orde van die dag is, mag ignoreer nie.
19 Dat die prediking hom ten ene male nie van die werklikhede
20 waarin ons ons bevind, mag distansieer nie. Dat die Woord
21 van God juis in terme van ons omstandighede uitgelê en
22 verduidelik moet word.

23 Verkondig

24 Maar dit mag tog ook nooit beteken dat die 'nuwe Suid-
25 Afrika' of die 'nuwe Pretoria' in die plek van die 'Nuwe
26 Jerusalem' mag inskuif nie. As ons die evangelie só begin
27 verkondig dat dit wel alles met die hier en die nou te doene
28 het, maar weinig met die ewigheid - alles met naasteliefde
29 maar weinig met Godsliefde - het ons die evangelie tog ook
30 verkeerd verstaan.

31 Laat ons nugter en prakties preek, weghou van wollerigheid
32 en vaagheid. Maar laat ons altyd onthou dat daar wel ook iets
33 ongrypbaars en onbegryplikes is in die evangelie wat ons
34 verkondig; dat daar 'n dimensie is wat verby ons gewerskaf
35 van elke dag en ons stryd om den brode reik na die ewigheid
36 - dat dit juis 'evangelie' is omdat dit vertel van die liefde van
37 God wat só groot is dat Hy sy enigste Seun gestuur het sodat
38 elkeen wat in Hom glo, nie verlore mag gaan nie, maar die
39 ewige lewe kan hê (Joh 3:16)!

1. {6} Die taalnoms word gehonoreer – spel/tikfout [8] prediker in plaas van Prediker. Die bandwydte word gehonoreer. Die artikel is waarskynlik primêr op predikers gerig.

2. {1} Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen.
Eufemismes: Geen.
Verbloemde uitdrukkings: Geen.
Versekerende uitdrukkings: [5] Elke keer...
Retoriese vrae: Geen.

3. {4} Gedragsoortuigings: [7] Daar is nie meer plek vir preke wat kant nog wal raak nie.
[7-11] Vae algemeenhede, wegskuil in terme, herhaling van kerklike cliché's is uit.
[15-16] Die prediking moet grondvat.
[24-30] Prediking net oor naasteliefde en niks oor Godsliefde nie is eweneens verkeerd.
[34-35] Prediking moet met die ewigheid rekening hou.
Normatiewe oortuigings: Toonaangewende groepe/individue word nie genoem/gespesifiseer nie. [5-7] is waarskynlik 'n veronderstelling of indirekte verwysing na toonaangewende groepe of individue wat dit verwag.
Kontrole-oortuigings: Geen kontrole-oortuigings word genoem of bespreek nie.
Intensie: GO: positief; NO: positief; KO: Geen. Die meerderheid positiewe oorwegings is 'n aanduiding van intensie wat gedrag kan aandryf.

4. {0} Interne toeskrywing word nie bevorder nie.

5. {6} [8-11] Vae algemeenhede, die wegskuil in terme waarvan nóg sdie prediker, nóg sy gehoor presies weet wat dit wil sê, die herhaling van handige kerklike cliché's wat goed klink maar min beteken ... dié dinge *is uit*.

6. {0} Die funksie van die geïdentifiseerde houding word nie bepaal en in die lig daarvan bestendig/beveg/bevorder nie.
7. {6} [31-32] & [32-35] Die regte prediking sal lei tot die volgende houding: 'Goeie prediking is nugter, prakties en hou met die ewigheid rekening'.
8. {0} Daar word nie rekening gehou met lesers se hiërargies-geordende oortuigingstelsel nie. Daar word nie veranderings in houdings bepleit voor verandering in oortuigings nie en waardes kom glad nie ter sprake nie. 'n Hele aantal gewenste oortuigings [5-30] en gewenste gedrag [31-32] word wel genoem.
9. {0} Geen waardes word uitdruklik hanteer nie.
10. {6} [7] Daar is nie meer plek vir preke wat kant nog wal raak nie.
 [7-11] Vae algemeenhede, wegskuil in terme en die herhaling van kerklike cliché's is uit.
 [11] Onduidelike formulering en bontpraterij is uit.
 [15-16] Prediking wat nie in die tyd grondvat in Suid-Afrikaanse omstandighede nie is uit.
 [16-18] Prediking wat die nood van die tyd, maatskaplike en ekonomiese opbouprogramme ignoreer, is uit.
 [19-20] Prediking wat werklikhede waarin mense hulle bevind ignoreer, is uit.
 [28-30] Prediking wat net oor naasteliefde handel en weinig oor Godsliefde is uit.
 [36-39] Prediking wat vergeet die evangelie is die goeie nuus dat die liefde van God mense soek en red vir ewigheid is uit.
 Daarteenoor moet [31-33] die prediking nugter en prakties wees, [31-32] weghou van wollerigheid en vaagheid en die [34-39] dimensie van ewigheid en Godsliefde onthou.
11. {5} Die inligting dra moontlik by tot toenemende begrip [17-18] en [24-30]. Omdat oortuigings meestal net gestel en nie gemotiveer word nie, is daar waarskynlik ruimte vir opvolging.

12. {0} Daar word nie van stereotipering gebruik gemaak nie.
13. {3} Daar is geen definitiewe/eksplisiete aanduiding van positiewe omringing nie.
14. {6} [31-33]
15. {6} [5-7]

Algemene KERKBODE

Maanduitgawe van Die Kerkbode

14 Oktober 1994

Dán sal klippe uitroep

3 DIE Algemene Sinode van die Ned Geref Kerk
4 vergader op die oomblik in Pretoria. Maak dit
5 saak?

6 Vir baie mense, waaronder ook lidmate, nie
7 regtig nie. Sinode-besluite is nie vir hulle belangrik
8 nie. Wat die kerk sê, het irrelevant geword.

9 Die redes vir dié toestand van sake kan ver en
10 wyd gesoek word. Waar Europa al lankal is, kom
11 ons nou aan. In die gesekulariseerde, post-mo-
12 derne samelewing waarin ons ons bevind of al
13 hoe meer bevind, is God vir baie mense dood, en
14 sy dienskneg, die kerk, 'n vreemde verskynsel
15 wat nie meer hier hoort nie. Die kerk sal dringend
16 en ernstig moet nadink oor maniere waarop hy die
17 voortwoekerende sekularisasie in ons samelewing
18 kan teëwerk.

19 'n Ander rede waarom die kerk se woord vir baie
20 mense nie meer belangrik is en gesag dra nie, is
21 deur prof Pieter Potgieter, vorige moderator, in sy
22 openingsrede by die Algemene Sinode verlede
23 Dinsdagaand aangedui: dis omdat die kerk hui-
24 werig geword het om duidelike leiding te gee en
25 mense met uitsprake wat kant nóg wal raak,
26 frustreer. Intussen smag dié mense na duidelike
27 kerklike leiding, het prof Potgieter gesê, 'maar die
28 kerk het dalk te versigtig geword om wat die Here
29 as vaste reëls vir 'n ordelike samelewing daargestel
30 het, met profetiese oortuiging te verkondig'.

31 In werklikheid sal die kerk maar altyd 'n vreemde
32 verskynsel in die samelewing wees - in die wêreld,
33 maar nie ván die wêreld nie. Maar dit mag nooit
34 beteken dat die kerk huiwerig raak om sy woord,
35 wat God se Woord moet wees, te spreek nie.
36 Dáárvor is ernstige en volgehoue studie van die
37 Woord nodig, én van die samelewing waarin
38 daardie Woord moet grondvat en ontkiem en
39 groei. Die NG Kerk, en ander kerke in ons land,
40 maak groot erns hiermee. Maar die kerk sal geen
41 oomblik hierin kan verslap nie. Mag die Here ons
42 daarvan bewaar dat ons ons oor kleinighede
43 moeg maak en as kerke mekaar daarvoor pak,
44 terwyl daar in Suid-Afrika die grootste grondver-
45 skuiwing in die geskiedenis plaasvind. Inderdaad:
46 as die kerk nou swyg, sal die klippe uitroep!

1. {6} Die artikel is waarskynlik primêr tot predikers gerig. Die Taalverwagtings en bandwydte van ooredingsboodskappe aan Christenlesers word gehonoreer.

2. {4} Emosiegelaaide taal: [14-15] Die kerk is 'n *vreemde verskynsel* wat nie meer *hoort* nie; [26-27] Die mense *smag* na duidelike kerkleiding; [42-43] Mag die Here ons daarvan bewaar dat ons ons oor *kleinighede moeg maak* en mekaar daarvoor *pak*

Bevooroordeelde uitdrukkings:	Geen
Eufemismes:	Geen
Verbloemde uitdrukkings:	Geen
Versekerende uitdrukkings:	[31] In werklikheid sal die kerk altyd 'n vreemde verskynsel bly. (?)
Retoriese vrae:	Geen

3. {6} Gewensde gedrag: [33-40] Die kerk moet God se Woord spreek en met die oog daarop die Woord en samelewing bestudeer.

Gedragsoortuigings:	[33-35] Die kerk moet die Woord spreek. Dit is noodsaaklik. [36-40] Volgehoue studie van die Woord en samelewing is noodsaaklik. [17-18] Die kerk moet dringend dink aan maniere om die voortwoekerende sekularisasie teë te werk.
Normatiewe oortuigings:	[27-30] Prof Potgieter (vorige moderator) sê kerk moet met profetiese oortuiging praat. [39] Ook ander kerke bestudeer die Woord om te kan praat.
Kontrole-oortuigings:	[31] Die kerk sal altyd 'n vreemde verskynsel in die samelewing/wêreld wees.

[42-43] Die gevaar bestaan dat die kerk hom met kleinighede moeg maak en ander kerke daaroor pak.

[46] As die kerk swyg sal klippe uitroep!

Intensie: GO :+, NO: +, KO: +. Daar is dus is intensie vir die aandrywing van die gewenste gedrag.

4. {0} Lesers word nie gelei om gewenste gedrag aan interne oorsake toe te skryf nie

5. {6} [7] Sinodebesluite is vir baie mense, waaronder lidmate, nie belangrik.
[8] Wat die kerk sê, het irrelevant geword.
[14-15] Die kerk is 'n vreemde verskynsel wat nie meer hoort nie.
[31-32] In werklikheid sal die kerk maar altyd 'n vreemde verskynsel in die samelewing wees.

6. {0} Die funksie van houdings word nie bepaal en in die lig daarvan bevorder/beveg/bestendig nie.

7. {4} [36-39] Ernstige volgehoue studie van Woord en samelewing is nodig sodat kerk sonder huiwering kan praat.

8. {1} *Houdings:*
Sien vraag 1
Oortuigings:
[11-13] God is vir baie mense dood.
[23-25] Die kerk het huiwerig geword om duidelike leiding te gee en frustreer mense met uitsprake wat kant nog wal raak.
[33-35] Dit mag nie beteken dat die kerk huiwerig mag raak om God se woord te spreek nie.
[36-39] Dáárvoor is volgehoue en ernstige studie van die Woord en die samelewing nodig.
[39-40] Daarmee is die NG Kerk en ander kerke in land met groot erns besig.
[46] as die kerk nou swyg sal die klippe uitroep.

Waardes: is ideale gedrag in abstrakte terme (kriteria vir houdings + oortuigings) Geen

In die artikel word houdings en oortuigings geïdentifiseer. Volgens die oortuigingshiërargieteorie vind blywende oorreding eers plaas as waardes verander het. Houdings moet eers verander voordat oortuigings verander voordat waardes verander. Gedrag kan houdings vestig. Dit is onwaarskynlik dat die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van lesers by die skryf van die artikel in aanmerking geneem is. Dit is in elk geval nie uit die artikel duidelik af te lei nie en word nie eksplisiet genoem nie.

9. {0} Sien vraag 4.

10. {6} Inkonsekwensies is:

[8] Wat die kerk sê is irrelevant.

[14-15] Die kerk is 'n vreemde verskynsel wat nie hoort nie.

Daarteenoor:

[33-35] Dit mag nooit beteken dat die kerk huiwerig raak om die Woord te spreek nie.

[15-18] Die kerk moet ernstig en dringend nadink oor maniere om die voortwoekerende sekularisasie in die samelewing teë te werk.

[23-26] Die kerk gee nie duidelik leiding nie en frustreer mense met uitsprake wat kant nog wal raak.

[36-38] Daarvoor is volgehoue studie van die Woord en die samelewing nodig.

[39-40] Die NG Kerk en ander kerke in die land maak groot erns daarmee.

.

11. {4} Min argumente en feite is gebruik maar die artikel sal moontlik opgevolg kan word.

12. {0} Stereotipering word nie gebruik nie.

13. {5} [33-35] Hoewel die gewenste gedrag in negatiewe terme gestel word, is die bedoeling daarvan positief en is die invalshoek van die gewenste gedrag dus positief.

14. {6} Die artikel neem in [33-35] 'n duidelike ankerposisie in.
15. {4} Daar word nie in die artikel voorgegee dat die gewenste gedrag die 'meerderheidsopinie' verteenwoordig nie maar moontlik wel dat dit die 'Christelike manier van doen' of die 'Bybelse weg' is.

Op koers

2 WIE gereken het dat die stormwinde wat die Ned Geref Kerk
 3 die afgelope jare moes trotseer, dié kerk van koers sou druk,
 4 het 'n fout gemaak. En is die NG Kerk nie die afgelope jare
 5 deur stormwinde geteister nie! Verskillende, wyd-uiteenlo-
 6 pende dinge het gebeur. Ná die Algemene Sinode van 1986
 7 was daar die pynlike ervaring van kerkskeuring. Ná die
 8 Algemene Sinode van 1990 die onrus van die Rustenburg-
 9 kerkeberaad. Ná die Algemene Sinode van 1994 die skokkende
 10 moord op prof Johan Heyns.

11 Elkeen van dié gebeurtenisse het gelei tot nadenke en
 12 selfondersoek en verootmoediging. Maar telkens het die NG
 13 Kerk, wat wil sê: sy meer as 'n miljoen lidmate, weer koers en
 14 sekerheid gekry dat die Here nog altyd met dié kerk in dié tyd
 15 in dié land 'n doel en 'n plan het.

16 Die kerkskeuring van 1987 het die NG Kerk diep seergemaak.
 17 Al was die getal mense wat die kerk verlaat het, nie so baie
 18 nie, is 'n skeuring in die kerk altyd 'n pynlike, onaanvaarbare
 19 gebeurtenis. En as so 'n skeuring plaasvind vanweë nie-
 20 kerklike, in wese politieke, redes, is dit 'n des te groter
 21 jammerte. Maar die NG Kerk het die versoeking weerstaan
 22 om sy oortuiging oor wat die Woord van die Here van hom as
 23 kerk vra, prys te gee ter wille van enigiets anders. Die NG Kerk
 24 het, deur die genade van die Here, op koers gebly.

Op koers

25 November 1994

1. {6} Die bandwydte en taalverwagting van Christenlesers word gerespekteer.
2. {6} Emosioneel gelaaide taal:
 - [2] stormwinde
 - [5] geteister
 - [7] pynlike ervaring
 - [9-10] skokkende moord
 - [16] diep seergemaak
 - [18-19] pynlike onaanvaarbare gebeurtenis

Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen

Eufemismes: [20-21] des te groter jammerte
[35-36] kerklike boot vanjaar in andersoortige
stormweer laat invaar

Verbloemde uitdrukkings: [42] Die NG Kerk, *so glo ons*, is nog op koers.

Versekerende uitdrukkings:[14] dat die Here *nog altyd* met die kerk 'n plan
het.

Retoriese vrae: Geen

3. {0} Gedragsoortuiging: Geen.
Normatiewe oortuigings: Geen.
Kontrole oortuigings: Geen.
Intensie: GO: -; NO: -; KO - Die meerderheid negatiewe oortuigings dui op 'n gebrek aan intensie om gedrag te dryf. Geen intensionele gedrag word in die artikel bepleit nie.
4. {6} [13-14] Telkens het die NG Kerk weer koers en sekerheid gekry.
[21-22] Maar die NG Kerk het die versoeking weerstaan om sy oortuiging prys te gee ter wille van enigiets anders.
[28-29] Gelukkig het ook dít nie die kerk van sy ingeslane weg laat afwyk nie.
[39-40] Maar ook dié tragedie sou die NG Kerk nie van sy koers afdruk nie.
5. {6} [7] [16] [18] Die kerkskeuring was 'n *pynlike ervaring* wat diep seer-gemaak het.
[20] Dat die skeuring vanweë politieke redes was is 'n des te groter *jammerte*.
[9-10] Die moord op professor Johan Heyns was *skokkend*
[26] [28] *Gelukkig* het die Rustenburg kerkeberaad die kerk nie van sy ingeslane weg laat afwyk nie.
6. {3} Al bogenoemde (vraag 1) houdings het 'n interpretasiefunksie wat dien om gebeure met die kerk te interpreteer. Dit word in die artikel bestendig/bevorder maar die houdings word nie eksplisiet geïdentifiseer nie.
7. {0} Geen spesifieke gedrag word in artikel bepleit nie. Wel die oortuiging

dat die kerk steeds lewende, aktiewe kerk van Christus is en wil wees [46-47] en dat die kerk op koers is [42-44].

8. {1} Geen veranderings in houdings word bepleit nie. Veranderings in oortuigings word wel bepleit (dat die kerk op koers is [24] [28] [39-40]) Die veronderstelling is dat die 'stormwinde' die kerk van koers gedruk het. Dit word egter nie uitdruklik in die artikel gesê nie. Geen spesifieke waardes word by die naam bepleit nie. Dit kan veronderstel word dat waardes, soos byvoorbeeld lojaliteit teenoor die kerk en die Woord en God, bepleit word, maar dit word nie eksplisiet genoem nie. Die Oortuigingshiërgieteorie vereis dat houdings verander voordat oortuigings kan verander voordat waardes verander. Eers wanneer waardes verander is, is permanente meningsvorming gedoen. Daar is dus geen aanduiding in die artikel dat rekening gehou is met die hiërgies-geordende oortuigingstelsel van lesers nie.
9. {3} Geen waardes word genoem nie maar die feit dat die artikel verskyn kan in daardie rigting dui. (Sien die laaste deel van vraag 4 se beoordeling.
10. {1} Sien die beoordeling in vraag 4.
11. {4} 'n Openbare instelling soos die kerk bly aan kritiek blootgestel. Inligting soos in die artikel maak beslis 'n bydrae tot toenemende begrip en dit sal moontlik in verdere artikels opgevolg kan word.
12. {0} Geen stereotipering is gebruik nie.
13. {5} Die oortuigings in die artikel word in [42-48] positief omraam.
14. {6} 'n Duidelik ankerposisie word in [2-4] ingeneem.
15. {3} Daar is geen aanduiding in die artikel nie.

DIE KERKBODE

Amptelike koerant van die Ned Geref Kerk

2 Junie 1995

Christene protesteer

1 VROEËR vandeeweek het duisende Christene aan 'n opmars
2 na die Parlement deelgeneem waar 'n dokument oorhandig
3 is om te protesteer teen wat as implikasies beskou word van
4 die sogenaamde 'sekulêre staat' waarheen ons blykbaar op
5 pad is. Volgens die organiseerders van die opmars is die
6 moontlikheid sterk dat godsdienstvryheid in die nuwe grondwet
7 aan bande gelê kan word wat byvoorbeeld sal meebring dat
8 godsdiensoefening buite kerkgeboue beperk sal word. Dit
9 sal die gevolg wees van die skeiding tussen staat en kerk -
10 iets wat blykbaar in die nuwe grondwet duidelik gestel sal
11 word, sê die bekommerdes. Die noem van die Naam van God
12 in die aanhef van die Oorgangsgrondwet, kan ook verdwyn as
13 die finale grondwet vir die land geskryf word, meen hulle.

14 Saam met dié sake, is daar ook ander dinge waarteen in die
15 dokument beswaar aangeteken word, soos die 'sexual orien-
16 tation clause' in die Oorgangsgrondwet wat inhou dat nie
17 teen mense met afwykende seksuele voorkeure gediskrimi-
18 neer mag word nie.

19 Hoewel die Ned Geref Kerk besluit het om nie amptelik by
20 die opmars en die oorhandiging van die dokument betrokke
21 te wees nie - dié kerk is self ook besig met die opstel van
22 stukke vir voorlegging aan die Grondwetlike Vergadering - is
23 daar groot waardering vir die feit dat Christene nou hulle stem
24 duidelik wil laat hoor oor sake wat vir die kerk en die
25 Christendom in ons land van die allergrootste belang is. Daar
26 is egter wel vrae oor die boeg waaroor die organiseerders van
27 die opmars hulle besware gegooi het. Volgens mense wat
28 betrokke is by die grondwetskrywende proses, is daar nie
29 sprake van planne om godsdienstvryheid in 'n nuwe grondwet
30 aan te tas of godsdiensoefening tot die binnekant van
31 kerkgeboue te beperk nie. Die skeiding tussen kerk en staat
32 - wat ook in die gereformeerde teologie as 'n gesonde
33 beginsel aanvaar word - hou nie in dat godsdiensoefening
34 op enige wyse ingeperk sal word nie, sê die grondwetskrywers,
35 maar beteken dat die staat nie vir die kerk sal voorsê en die
36 kerk sal probeer regeer - of 'n voorkeur vir 'n bepaalde kerk
37 of godsdiensoefening sal hê - nie; en dit beteken dat die kerk, terwyl
38 hy sy mening sal kan lug oor alles waarvoor hy dit wil doen (óók
39 oor staatsake), nie 'n soort mederegeerder van die land sal
40 kan wees nie.

41 Aan Die Kerkbode is by navraag die uitdruklike versekering
42 gegee dat nie een van die groter partye wat in die Parlement
43 verteenwoordig word, planne het om die vrye godsdiensoe-
44 oefening - byvoorbeeld in staatsondersteunde skole - aan
45 bande te lê nie. En die verwysing na die almagtige God in die
46 Oorgangsgrondwet sal waarskynlik ook in die finale grondwet
47 behou word, is aan Die Kerkbode gesê.

48 Dit is hoog tyd dat Christene moet saamstaan en hulle stem
49 oor dinge wat in ons samelewing skeefloop, laat hoor. Daar
50 is inderdaad baie dinge wat kommer baar en waarteen
51 Christene sterk standpunt moet inneem. Dit is egter van die
52 grootste belang dat Christene en die kerk goed op die hoogte
53 moet wees met al die feite as hulle hulle oor 'n saak uitspreek,
54 en dat hulle protes nie op gerugte en hoorsê-getuigenis geba-
55 seer word nie. Dan word die protes maklik afgemaak as
56 oningelig, ongegrond en nie ter sake nie. Ons is bevrees dat
57 iets hiervan waar was van vandeeweek se protesoptog in
58 Kaapstad.

1. {6} Die bandwydte en taalnors van Christenlesers word gerespekteer.

2. {6} Emosioneel gelaaide woordgebruik: [59] protesteer;
[1] opmars;
[30] aan te tas;
[34] ingeperk;
Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen.
Eufemismes: [44-45] ..aan bande te lê.
Verbloemde uitdrukkings: [17] ...afwykende seksuele voorkeure.
[56] Ons is bevrees dat ...
Versekerende uitdrukkings:[41] ...uitdruklike versekering...
Retoriese vrae: Geen.

3. {5} Word intensionele gedrag bepleit? [48-49] Christene moet saamstaan en hulle stem laat hoor.
Gedragsoortuigings: [50-51] + [48-49]
Normatiewe oortuigings: [1] Duisende Christene [26] en die organiseerders. (die artikel sê nie wie hulle is nie, maar daar is mense wat so dink en dit verwag!)
Kontrole-oortuigings: Geen
Intensie: GO: positief; NO: positief; KO: Geen – Die meerderheid positiewe oortuigings dui op intensie om gedrag te dryf.

4. {1} Lesers word nie gelei om gedrag aktief nadenkend aan interne faktore toe te skryf nie. Daar kan moontlik beredeneer word dat gedrag aan eksterne faktore as gevolg van eksterne faktore toegeskryf word. In so 'n geval sou die eksterne faktor wees dat die lesers Christene is van wie 'n bepaalde optrede (profetiese getuienis) verwag word (eksterne toeskrywing) en wat in gehoorsaamheid (interne toeskrywing) aan die verwagte gedrag voldoen. Dit word egter nie in die artikel beredeneer of genoem nie.

5. {6} [23] Daar is *groot waardering* vir die feit dat Christene nou hulle stem duidelik wil laat hoor.

[26-27] Daar is *egter wel vrae* oor die boeg waaroor die organiseerders van die opmars hulle besware gegooi het.

[56-58] Ons is *bevrees* dat iets hiervan waar was van vandeeweek se protesoptog in Kaapstad.

6. {3} [23] Interpretasiefunksie – stuur gedrag en bevorder/bestendig die houding bevorder/bestendig
 [26-27] Inligtingsfunksie – organiseer die inligting rondom die besluit: NG Kerk is nie amptelik betrokke nie. Die houding word dus bestendig.
 [56-58] Interpretasiefunksie – stuur gedrag en bestendig die houding dat die protes oningelig was.
 Geen van bogenoemde funksies van die houdings word in die artikel eksplisiet geïdentifiseer nie. Soos aangedui word dit wel bevestig/bevorder/beveg.
7. {6} [48-49] Dit is hoog tyd dat Christene moet saamstaan en hulle stem oor dinge wat in ons samelewing skeefloop, laat hoor.
8. {1} Houdings: – sien vraag 1
 Oortuigings: [32-33] Die skeiding tussen kerk en staat word as 'n gesonde beginsel aanvaar.
 [50-51] Daar is inderdaad baie dinge wat kommer baar en waarteen Christene sterk standpunt moet inneem.
 [52-54] Dit is van die grootste belang dat Christene en die kerk goed op die hoogte moet wees met al die feite as hulle hulle oor 'n saak uitspreek. Protes moet nie op hoorsê-getuienis gebaseer word nie.
 [57-58]iets daarvan was waar van die protesoptog in Kaapstad.
- Waardes: Geen
- Daar is geen aanduiding van 'n bewustheid van die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van lesers of dat daar rekening gehou word met die feit dat houdings moet verander voor oortuigings verander voordat waardes kan verander nie.

9. {0} Geen waardes word in die artikel genoem of bepleit nie.
10. {6} [23-25] Die artikel impliseer dat Christene in die verlede nie hulle stem duidelik laat hoor het oor sake wat vir die kerk en die Christendom van allergrootste belang is nie.
[48-49] Dit is hoog tyd dat Christene moet saamstaan en hulle stem oor dinge wat in ons samelewing skeefloop, laat hoor.
Die artikel wys ook op heelwat inkonsekwensies tussen die inligting van die mense wat aan die opmars deelgeneem het en die feite van die saak. Die artikel gee geen aanduiding of lesers deel was van die opmars nie – die NG Kerk was nie amptelik deel nie [19-20].
[6] Godsdiensvryheid gaan aan bande gelê word. [29] Daar is nie sprake van planne om godsdiensvryheid aan te tas nie.
[8] Godsdiensbeoefening buite kerkgeboue sal beperk word. [30] Daar is geen sprake daarvan dat godsdiens tot die binnekant van kerke beperk gaan word nie.
[11-12] Die naam van God gaan uit die aanhef van Grondwet verwyder word.
[46] Die verwysing na die Almagtige God sal waarskynlik behou word.
11. {5} Die artikel dra waarskynlik by tot toenemende begrip oor die onderwerp en sou selfs moontlik in verdere berigte opgevolg kan word. Ingeligte lesers kon immers wonder waarom die NG Kerk nie amptelik by die opmars betrokke was nie en selfs of die NG Kerk dalk nie bereid is om te protesteer nie.
12. {0} Geen stereotiperings word gebruik nie.
13. {6} Soos blyk uit [23] ...daar is groot waardering vir die feit dat Christene nou hulle stem laat hoor... en [48] dis hoog tyd dat Christene hulle stem moet laat hoor word die gewensde gedrag positief omraam.
14. {6} Die ankerposisie word in [48-56] gegee.
15. {4} Daar word in [49-51] ongekwalfiseerd na Christene verwys asof almal

met die artikel saamstem maar daar is nie 'n ondubbelsinnige aanduiding in die artikel dat dit die meerderheidsopinie verteenwoordig nie.



21 Julie 1995

Die NG Kerk en die SA Raad van Kerke

DIE Suid-Afrikaanse Raad van Kerke (SARK) het vroeër hierdie maand die Ned Geref Kerk se aansoek om waarnemerstatus by dié liggaam te verkry, goedgekeur. Dit is vir al die betrokkenes 'n saak van blydskap dat die SARK die aansoek wat al ná die Algemene Sinode van 1990 gerig is, nou goedgekeur het. So het die NG Kerk teruggekeer na 'n ekumeniese kring wat hy 56 jaar gelede verlaat het toe hy hom aan die destydse Christelike Raad van SA - die voorganger van die SARK - onttrek het. Die 'waarnemerstatus' beteken dat die NG Kerk op breër en meer plaaslike vlak sal kan deelneem aan geskikte projekte van die SARK en sy streekrade, en dat hy sy rol sal kan speel tydens besprekings en konferensies van dié grootste ekumeniese liggaam in die land. Die NG Kerk sal egter nie mede-verantwoordelikheid aanvaar vir alle optredes en uitsprake van die SARK nie, aangesien hy nie 'n volle lid is nie. Die volgende Algemene Sinode (in 1998) sal moontlik oorweeg of hy vir volle lidmaatskap aansoek wil doen.

20 Landsbeleid

Die NG Kerk (toe nog nie in een Algemene Sinode verenig soos tans nie) het hom in 1939 aan die Christelike Raad van SA onttrek. Dit was 'n hele paar jaar vóórdat apartheid die landsbeleid geword het. Apartheid en die NG Kerk se siening daarvan, het egter in later jare 'n belangrike rol gespeel in dié kerk se meestal erg gespanne verhouding met die SARK. Maar as dit waar is dat die NG Kerk allengs 'n apartheidsteologie begin aanhang het wat nie die toets van die Skrif kon deurstaan nie, is die óók waar dat die SARK en van sy lidkerke in 'n stadium 'n bevrydingsteologie ondersteun het wat ook nie aan die eise van die Bybel voldoen nie. Met die lig wat ons nou het, weet ons dat albei hierdie rigtings verwerp moet word, onder meer omdat dit op stuk van sake teologie en kerk in diens van 'n politieke magstryd gestel het ... en die evangelie op 'n gevoelige wyse in die hart aangetas het. Wanneer kerk en teologie op die een of ander manier werktuie in diens van 'n politieke stryd word, mis hulle vanselfsprekend hulle ware roeping. Dit het ongelukkig die afgelope jare meermale gebeur. Die NG Kerk het sy skuld in dié verband onomwonde erken en bely.

41 Agtergrond

Die radikale verskuiwings in ons land het nou meegebring dat van die groot verskille tussen die NG Kerk en die SARK op die agtergrond beland het. Die SARK het self 'n drastiese verandering ondergaan en sy struktuur en werkswyse by nuwe omstandighede aangepas. Die NG Kerk glo dat hy nou in die kring van die Suid-Afrikaanse kerke wat aan die SARK behoort, 'n nuttige bydrae kan lewer - en dat hy ook baie van die ander kerke kan leer.

Ekumeniese betrekkinge is en bly vir die kerk belangrik - juis ook as wyse waarop die eenheid van die kerk van Jesus Christus en ons geloof in Hom as enigste Saligmaker van die wêreld, tot uitdrukking gebring kan word. Ons is dankbaar dat die NG Kerk met soveel hartlikheid en bewoënheid in die midde van die SARK verwelkom is.

56 'Cottesloe-affêre'

Uit wat hierbo gesê is, is dit duidelik dat die Kaapse dagblad, Die Burger, 'n fout maak as hy in 'n hoofartikel beweer dat die NG Kerk in die jare sestig vanweë die 'Cottesloe-affêre' uit die SARK getree het. ('n Weergawe van Die Burger se hoofartikel verskyn op bl 7.) Die Cottesloekerkeberaad van 1960 het daartoe gelei dat die Kaapse en Transvaalse NG Kerke (wat toe nog nie verenig was nie) uit die Wêreldraad van Kerke getree het. Die Wêreldraad, nie die SARK nie, het die Cottesloe-byeenkoms gereël. Die Natalse en Vrystaatse NG Kerke het dit ná Cottesloe as voorwaarde vir vereniging gestel dat die Kaap en Transvaal uit die Wêreldraad moet tree. Die NG Kerk het dit sedertdien nog nie weer oorweeg om lid van die Wêreldraad van Kerke (ook weer te onderskei van die Wêreldbond van Gereformeerde Kerke!) te word nie.

6. {3} [6-7] – Kennisfunksie;
 [35-38] Interpretasiefunksie – stuur gedrag;
 [50] Selfidentifikasiefunksie & sosiale identifikasiefunksie;
 [53-55] Kennisfunksie;
 Funksies word nie eksplisiet in die artikel bepaal nie. Dit is egter hoogs onwaarskynlik dat dit in enige hoofartikel van 'n koerant gedoen sal word. Dit word nietemin waar toepaslik bevorder [38].
7. {1} Geen voor-die-hand-liggende spesifieke handeling of aksie word bepleit nie.
8. {1} Houdings: Sien vraag 1.
 Oortuigings: [24-26] Apartheid en die kerk se siening daarvan het 'n rol gespeel in die gespanne verhouding met die SARK.
 [27-31] Die NG Kerk het apartheidsteologie begin aanhang en die SARK het 'n bevrydingsteologie ondersteun.
 [35-38] Kerk en teologie in diens van politiek mis hulle ware roeping.
 [42-43] Met die groot veranderings in die land het verskille tussen die SARK en die NGK op die agtergrond beland.
 [44-46] Die SARK het drastiese verandering ondergaan.
 [46-49] Die NG Kerk glo hy hoort nou in die kring van die SARK, dat hy 'n nuttige bydrae kan lewer en by ander kerke kan leer.
 [57-60] Die Burger het 'n fout gemaak in 'n hoofartikel: die NG Kerk is nie in die 60er jare uit die SARK vanweë die 'Cottesloe-affêre' nie.
- Waardes: Geen
- In die artikel word dus van houdings en oortuigings maar nie van waardes gebruik gemaak nie. In die lig daarvan is dit waarskynlik dat daar nie rekening gehou is met die hiërgies-geordende oortuiging-stelsel van lesers nie.
9. {1} Geen geïdentifiseerde waardes word pertinent in die artikel aangeroei nie.

9. {6} Inkonsekwensies in die Kaapse dagblad Die Burger word uitgewys [57-71]. Dit kan waarskynlik aanvaar word dat daar van Die Kerkbode se lesers is wat die verkeerde inligting met Die Burger deel.
10. {5} Die inligting in die artikel dra waarskynlik wel tot toenemende begrip oor die onderwerp by lesers by en daar is moontlik opvolging in verdere berigte moontlik.
11. {4} Vanuit 'n bepaalde politieke siening sou [60] 'Cottesloe-affêre' moontlik as 'n stereotipering gesien kan word.
12. {6} Die oortuiging word in [50-55] positief omraam.
13. {6} Die ankerposisie word [50-55] aangedui.
14. {3} Geen duidelike aanduiding in die artikel nie.

DIE KERKBODE



Amptelike koerant van die Ned Geref Kerk

20 Oktober 1995

As die kerk praat ...

OP Hervormingsondag is dit nodig om weer oor die 'spreke van die kerk' in verband met tydgebonde, aktuele sake te praat. Veral ook in die lig van die feit dat die Ned Geref Kerk, volgens 'n berig in verlede week se uitgawe van Algemene Kerkbode, ernstige aandag gee aan geskikte maniere om sy stem te laat hoor oor byvoorbeeld konsepwetsonderwerpe wat in die Parlement oorweeg word en om steeds op die verskillende terreine van die lewe vanuit Bybelse oogpunt 'n woord te laat hoor.

Wanneer die kerk profeties praat, verkondig hy die Woord van God en sê dus: 'So spreek die Here!' Dit is nie 'n ligte saak nie - veral as 'n mens daaraan dink dat valse profete in die verlede meermale met dieselfde aanspraak opgetree het. Lees maar weer Jer 23:31: 'Kyk, sê die Here, Ek is téén dié profete wat hulle eie stories vertel en dan sê: Die Here sê so.'

Geen prediker en geen kerk is outomaties van hierdie ontsettende gevaar gevrywaar nie.

Aanspraak

Die vraag is of die kerk dan tog so 'n aanspraak mag maak. Die antwoord is: in die geloof moet die kerk dit doen. By geleentheid het Luther seifs gesê dat 'n prediker nie ná sy preek om die vergewing van sondes moet bid nie, maar moet uitroep: 'So het die Here gespreek!' Dit geld ook vir die kerk in breër verband. Die kerk kan so sê omdat die Here Jesus sy dissipels - en dus: sy kerk - met sy gesag en sy volmag uitgestuur het om die Woord te verkondig (Luk 10:16). Die kerk is 'n gesant van Christus (2 Kor 5:20). Soos 'n ambassadeur met volmag sy regering se standpunt in die buiteland kan stel, so - en met méér gesag - verkondig die gesant van Christus sy Woord.

Ambassadeur

Maar net so min as wat 'n ambassadeur somer enigiets in die naam van sy regering kan sê, dog gebonde is aan spesifieke opdragte wat aan hom gestuur is, so - en nog meer - is die gesant van Christus gebonde aan die Woord van God. Net as die kerk op die basis van God se Woord staan, kan hy daarop aanspraak maak dat hy met gesag praat.

In die lig hiervan, spreek dit vanself dat die kerk die grootste erns moet maak met suiwer Skrifverklaring en Skrifverkondiging en al die toepaslike metodes van Skrifondersoek moet gebruik om tot die ware bedoeling van die oorspronklike skrywers - en dus van die Here - met 'n bepaalde Skrifgedeelte te kom.

En seifs dan is dit sondige mense wat met hierdie Skrifstudie besig is. Daarom is die Skrifverklarende kerk ten diepste afhanklik van die leiding van die Heilige Gees wat self die Woord geïnspireer het.

Indien die kerk dus die Woord van God suiwer verkondig en steeds sy afhanklikheid van die Heilige Gees bely, mag hy in die geloof daarop aanspraak maak dat sy spreke met gesag beklee is - en dan kan hy verklaar: 'So sê die Here.'

Grense

Daar is natuurlik grense vir hierdie gesaghebbende uitsprake van die kerk. Terwyl die Skrif riglyne bied vir die hele lewe, gee hy seide besonderhede - juis omdat hy nie 'n handboek vir alles en nog wat is nie. Paulus skryf byvoorbeeld: 'Of julle eet en of julle drink of wat julle ook al doen, doen alles tot eer van God' (1 Kor 10:31). Die besonderhede oor hóé die eer van God gesoek moet word, ontbreek egter. Die kerk mag dan ook nie op Paulus se uitspraak probeer verbeter deur hierdie sake volledig te wil uitspel nie. Daarom kan die kerk nie in besonderhede Skriftuurlike leiding gee oor byvoorbeeld produktebemarking of buitelandse handel of wetgewing oor inkomstebelasting nie - alhoewel hy bepaalde beginsels wat in hierdie sake moet geld (eerlikheid, regverdigheid) vanuit die Skrif sal kan aandui.

Die kerk moet beslis 'n woord uit die Woord spreek as 'n nuwe grondwet of nuwe wetgewing met etiese implikasies vir die land en sy mense beplan word. God se bevrydende eis en sy beloftes moet in konkrete toespitsing bekend gemaak word - maar dan steeds op so 'n wyse dat dit duidelik is dat die kerk se boodskap voortvloei uit sy grondliggende belydenis van geloof in Jesus Christus, die Verlosser van die wêreld.

1. {6} Die bandwydte en taalnoms vir oorredingsboodskappe word gerespekteer.

2. {5} Emosionele taalgebruik: [18] ..ontsettende gevaar..
 Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen.
 Eufemismes: [7] ...stem te laat hoor...
 Verbloemde uitdrukkings: Geen.
 Versekerende uitdrukkings: [39] ...spreek vanself...
 [54] natuurlik grense
 Retoriese vrae: Geen.

3. {4} Intensionele gedrag? [21] Kerk *moet* iets *doen* – praat!
 Gedragsoortuigings: [21] [68-74] Die kerk *moet* praat.
 Normatiewe oortuigings: [22] Luther?
 Kontrole-oortuigings: [13-16] [39-44] [44-48]
 Intensie? GO: Positief; NO: Positief; KO: Positief. Die meerderheid positiewe oortuigings is 'n aanduiding van intensie om gedrag te dryf.

4. {0} Lesers word nie in die artikel gelei om gedrag aan interne oorsake toe te skryf nie.

5. {6} [11-14] Wanneer die kerk profeties praat, verkondig hy die Woord van God. Dit is *nie 'n ligte saak* nie.

6. {3} [13-18] Die houding het 'n interpretasiefunksie wat gedrag stuur. Die gewenste gedrag word dan in [21- 67] uitgespel. Die funksie van houdings word egter nie eksplisiet in die artikel geïdentifiseer en/of bepaal nie. Die houding word wel binne die konteks van die funksie bevorder.

7. {6} [68-74] Die kerk moet beslis 'n woord uit die Woord spreek as 'n nuwe grondwet of nuwe wetgewing met etiese implikasies vir die land en sy mense beplan word. Die houding wat deur die gedrag gevorm word, is dat dit noodsaaklik is dat die kerk God se eise in konkrete situasies bekend maak.

8. {2} Houdings [12-18] word bestendig/bevorder [21] en dan opgevolg met oortuigings [25-67] maar geen waardes word in die sin van 'n hiërargie daarna genoem/bevorder of beveg nie. Geloof word volgens die oortuigings-hiërargieteorie beskou as 'n oortuiging en waardes as ideale gedrag in abstrakte terme. In dié sin is [73-74] nie 'n waarde nie, hoewel dit moontlik deur die artikel in die sin van 'n waarde genoem word. In [65-66] is 'n sydelingse verwysing na "beginsels" (eerlikheid en regverdigheid) – (deur die teorie beskou as instrumentele waardes) en dan word genoem dat die kerk dit vanuit die Skrif "sal kan aandui". Daar is dus waarskynlik nie met 'n hiërargies-geordende oortuiging-stelsel van lesers rekening gehou nie.
9. {2} Sien antwoord op vraag 4.
10. {1} Inkonsekwensies word nie pertinent in die artikel genoem nie. Die positiewe word genoem en die negatiewe daardeur per implikasie afgewys.
11. {5} Die artikel dra beslis by tot toenemende begrip en daar is moontlik ruimte vir opvolging in verdere artikels.
12. {0} Stereotipering word nie in die artikel gebruik nie.
13. {4} Die gewensde gedrag word moontlik positief omraam maar daar moet op gelet word dat dit as't ware as verpligting in [21] gestel word, as voorwaarde in [49-52] en weer as 'n verpligting in [68]. Die feit van die verpligting skep onsekerheid of daar ongekwalfiseerd van positiewe omraming gepraat kan word.
14. {6} Die artikel neem in [21] [49-52] [68-72] 'n duidelike ankerposisie in.
15. {1} Daar word nie soseer voorgegee dat die meerderheidsopinie verteenwoordig word nie maar wel deeglik die Bybelse opinie!

Algemene KERKBODE

Blad oor kerk- en geloofsake
Maanduitgawe van Die Kerkbode
14/15 Junie 1996

Hoop en diens

2 ONS mense het die goeie gewoonte om saam te doen met 'n geliefde juis weer verkeerd. Ons word geroep
3 dadelik saam met 'n groethanddruk te omgewing waarin ander godsdienstgroepe om vanuit ons vaste hoop op die toekoms
4 vra: Hoe gaan dit? sterk na vore kom. Ons leef nie in 'n hede te gaan dien. Die kerk moet in
5 Of ons nou altyd so eg belangstel in hoe omgewing waarin almal vanselfsprekend die eenheid van woord en daad iets gaan
6 dit met die ander persoon gaan, is 'n Christene is nie. Die kerk se stem het 'n waar maak in die wêreld van die woorde
7 ander vraag. stem tussen ander stemme geword. van ons Hoof en Heer: ons is nie hier om
8 Die mooi hoe-gaan-dit-vraag word vir baie van ons mense het die situasie gedien te word nie, maar om te dien.
9 ongelukkig baie keer beantwoord met 'n verander in 'n donker nag. Baie sê dit is Daarom moet ons nie in pessimisme
10 teenvraag: Wat sal dit help om te kla? Dit amper middernag - dit is kwart voortwaalf. verval nie - ons het immers hoop. Ons
11 illustreer 'n ernstige probleem waarmee Die kerk beweeg die donker nag van weet waarheen ons gaan. Ons is reisigers
12 ons tans worstel: ons mense is negatief, swaarkry in. met 'n duidelike en seker bestemming.
13 vol klagtes, vol bekommernisse. Ons moet op ons reis na die nuwe dag
14 Om deesdae 'n lys van probleme en Troosboek
15 krisis saam te stel, is die maklikste ding
16 in die wêreld. Die nuusberigte van elke Die Bybel praat anders oor ons tyd. mooiste boodskap denkbaar. Ons het
17 dag op televisie en in die pers is genoeg Paulus herinner die Romeine daaraan iets om aan die mense van die wêreld te
18 om 'n mens depressief te maak. Luisters dat die nag byna verby is - dit is amper gaan sê.
19 maar na mense se daaglikse gesprekke dag (Rom 13:12). Die wonderlike troos- Ons moet ook nie die wêreld intrek met
20 en jy voel om die wêreld te vra om te stopboek van die kerk - die Openbaring aan 'n bulderende veroordelende stem nie.
21 sodat jy kan afklim. Johannes - herinner ons daaraan dat die Die kerk kan maar minder praat en meer
22 Dit is waar dat daar in ons land blinkende Mōrester reeds skyn. Die dag gaan doen. Ons moet leer om stilweg te
23 ontsettend baie probleme is. Daar is baie is aan die breek. Die kerk moet die lig van dien. Neem die doek om die lyf en begin
24 rede om 'n donker prentjie te skets. Dits die opkomende Son van Redding raak-voete was. Dalk is daar 'n kansie om te
25 sou oneerlik wees om al die probleme te sien. Dan verval ons nie in wanhoop en verduidelik waarom ons voete was en
26 ontken. Ons moet realisties wees en dit pessimisme nie, maar het ons hoop. dan gryp ons dit met oorgawe aan. Dan sê
27 alles erken. Bybelse hoop is nie miskien of dalk of ons dat ons maar agter die groot Voetewas-
28 **Rede vir donker prentjie** moontlik nie, dit is vastigheid en sekerheid. ser aan besig is met die wêreld se voete.
29 Vir die kerk van Jesus Christus is daar oogklappe aan deur die wêreld beweeg. Dié nederige gestalte pas die kerk.
30 verval baie rede om 'n donker prentjie te nie. Ons het hoop omdat die Bron van Daar is seker baie dinge om oor te kla.
31 skets. 'n Mens kan 'n lang lys maak van hoop (Rom 15:13) ons God is. Maar ons mors tyd met die klaery. Daar's
32 onbetrokkenheid van lidmate, van predi- Beteken dit alles nou dat die kerk maar werk. Die wasskottel vir die voete en die
33 kante en gemeentes wat mekaar nie vind. rustig agteroor kan gaan sit en met, troffel en die graaf wag. Gaan uit en gaan
34 nie, van kwynende getalle, van geidelike oorgawe op die komende nuwe dag gaan dien! Die dag is aan die breek! - *Ds Hansie*
35 tekorte en van oorskotte van proponente. sit en wag? Dan verstaan ons die evan- *Roelofse, Kimberley.*

Hoop en diens

14/15 Junie 1996

1. {6} Die bandwydte en taalnors vir ooredingsboodskappe aan Christene word gerespekteer.
2. {4} Emosiegelaaide begrippe: [23] ontsettend baie probleme;
[24] donker prentjie;
[43] donker nag;
[44] amper middernag – kwart voor twaalf;
[45] donker nag van swaarkry;
[88] bulderende veroordelende stem;
[90] stilweg te dien.

Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen.

Eufemismes: Geen.

Verbloemde uitdrukkings: Geen.

Versekerende uitdrukkings: Geen.

Retoriese vrae: Geen.

3. {4} Intensionele gedrag? In [101-103] word intensionele gedrag bepleit.
 Gedragsoortuigings (Goed of sleg van bepaalde aksie): In [70-72] word aangedui dat die kerk geroep is om te gaan dien, in [73-76] word die kerk opgeroep om dit met woord en daad te gaan waar maak in die wêreld want die kerk het die [84] mooiste boodskap denkbaar om aan [85-86] aan die mense van die wêreld te gaan sê.
 Normatiewe oortuigings (Gedragsverwagtings van toonaangewende groepe of inidividue.): Geen.
 Kontrole oortuigings (Faktore wat gedrag kan bevorder/belemmer): [88] 'n Veroordelende bulderende stem gaan gedrag benadeel. [89] Die kerk moet minder praat en meer doen [90-91] Die kerk moet leer om stilweg te dien [92-94] As daar 'n kans kom om te verduidelik moet ons dit met oorgawe aangryp en [101] die klaery mors tyd.
 Intensie?: GO:positief; NO: Geen; KO: positief. 'n Meerderheid positiewe oortuigings dui op intensie wat gedrag kan dryf.
4. {0} [70] Ons word geroep... is binne die Christelike denksfeer 'n eksterne faktor.
 [78] Ons het hoop... is binne die Christelike denksfeer eksterne faktor
 [79] Ons weet waarheen ons gaan ... is binne die Christelike denksfeer eksterne faktor.
 Lesers word dus nie in die artikel gelei om interne toeskrywing te doen nie.
5. {6} [2] Die gewoonte om saam met 'n groethanddruk te vra hoe dit gaan is goed.
 [8] Die hoe-dit-gaan-vraag is mooi.
 [9-10] Die teenvraag – wat sal dit help om te kla – is ongelukkig.
 [11] Negatiwiteit, klagtes en bekommernisse is 'n ernstige probleem.
 [14-15] Om 'n lys van probleme en krisisse saam te stel, is maklik.
 [20] Mense se gesprekke laat jou voel om van die wêreld af te klim.
 [29-31] Daar is baie rede vir 'n donker prentjie vir die kerk.
 [101] Ons mors tyd met 'n klaery.

6. {0} Die funksie van houdings word nie in artikel bepaal en benut nie.
7. {6} [101-102] Ons mors tyd met 'n klaery – daar is werk. Dit sal die houding vorm dat dit sleg is om te voortdurend te kla.
8. {5} Houdings: sien vraag 1.
Oortuigings: [12] [16-18] [22-23] [26-27] [29-31] [31-35] [36-46] [55-98].

Waardes: Christelike waardes word gestel in:

[70-72] Ons word geroep om vanuit ons vaste hoop op die toekoms in die hede te gaan dien.

[75-76] Ons is nie hier om gedien te word nie, maar om te dien.

[97-98] Ons moet die heerserskroon afhaal en die diensknegmantel aantrek.

[103-104] Gaan uit en gaan dien!

Houding : Negatiwiteit, klagtes, probleme, die situasie is donker nag

Oortuiging: [48] Die Bybel praat anders.

[61] Die kerk het hoop.

[64-65] Die bron van hoop is ons God

Waardes: [70-72] Ons word geroep om vanuit vaste hoop op die toekoms in die hede te dien.

Houdingsverandering: [77-78] Moenie in pessimisme verval nie

Oortuiging: [79] Ons weet waarheen ons gaan.

[80] Ons het 'n duidelike seker bestemming.

Waardes: [90] Ons moet leer om stilweg te dien.

Die kernbeginsels van die oortuigingshiërargieteorie is waarskynlik by die skryf van die artikel in ag geneem.

9. {4} [87-92] Ons moet nie die wêreld intrek met 'n bulderende veroordelende stem nie. Ons moet minder praat en meer doen - leer om stilweg te dien.

10. {6} [42-46] Die situasie van die kerk het verander in 'n donker nag van swaarkry.
 [48] Die Bybel praat anders oor ons tyd.
 [55] Die dag is aan die breek.
 [57] Dan verval ons nie in wanhoop en pessimisme nie maar het ons hoop.
 [61-65] Die kerk het hoop want die Bron van hoop is ons God.
11. {4} Die artikel sal moontlik bydra tot toenemende begrip en kan dalk opgevolg word in verdere artikels maar daar is geen dringende behoefte aan opvolging wat voortspuitend uit die artikel roep om beantwoording nie.
12. {0} Geen stereotipering word gebruik nie.
13. {6} [70-72] Ons is geroep om vanuit ons vaste hoop op die toekoms in die hede te dien.
 [77-78] Daarom moet ons nie in pessimisme verval nie.
 [81-86] Ons het die mooiste boodskap denkbaar. Ons het iets om aan die wêreld te gaan sê.
 [101] Ons mors tyd met die klaery.
 [102-103] Die wasskottel, troffel en graaf wag.
 Uit bogenoemde lyne blyk dit dat die gewenste houdings/oortuigings/ gedrag indirek positief omraam is ten spyte van die gebrek aan positief beskrywende aanmoedigende woorde.
14. {6} Soos blyk uit [75] Ons is nie hier om gedien te word nie maar om te dien; en [89] Die kerk moet minder praat en meer doen; is die ankerposisie duidelik.
15. {0} Daar word nie pertinent in die artikel voorgegee dat meerderheidsopinie verteenwoordig word nie.

DIE KERKBODE



Amptelike koerant van
die Ned Geref Kerk
7 Februarie 1997

iets goeds uit Nasaret?

2 'DEEGLIKE diagnostiese toets dui⁵⁴ pleks van brood in Afrikaanse ker-⁷⁰Woord elke Sondag met erns en
3 op doodsheid,' het die opskrif gelui.⁵⁷ ke.' Volgens die berig is daar by die ⁷¹toewyding verkondig. In duisende
4 En die inleidende paragraaf: 'n Ka-²³ konferensie gesê dat die kerk kom-⁷²huise lê kerklike ampsdraers elke
5 daver is die Ned Geref Kerk welis-³⁹ munikasieprobleme het, en as dit ⁷³week besoek af. Die ekumeniese
6 waar nie, maar kaduks en op die ⁴⁸nie opgelos word nie, sal die Afri-⁷⁴deure is vir die NG Kerk wyd-oop.
7 krukkerlys wel, lui die uitspraak van ⁴¹kaanse kerke 'al hoe meer irrele-⁷⁵ En daar is tekens van vernuwing:
8 die span teoloë wat 'n deeglike ⁴²vant' word. Dié indruk - dat die NG ⁷⁶van gemeentesang tot by selbedie-
9 diagnostiese ondersoek op die kerk ⁴³Kerk al hoe meer irrelevant word en ⁷⁷ning wat, reg gesnoei, nog vir die
10 uitgevoer het.' ⁴⁴ dat sy 'invloed' daarmee heen is - ⁷⁸kerk baie kan beteken.

11 Dit is Die Kerkbode wat só berig ⁴⁵bestaan in wye kringe. Dit kan 'n ⁷⁹ Wat alles wil sê: dis reg en goed
12 het oor 'n paneelbespreking by die ⁴⁶soort selfvullende profesie word. ⁸⁰ dat die kerk hom-(of haar-)self ge-
13 opening van die Teologiese Fakul-⁴⁷ Hoe meer dit gesê word, hoe meer ⁸¹ reeld onder die loep neem en foute
14 teit in Pretoria met as onderwerp: ⁴⁸ word dit geglo, hoe meer word dit ⁸²zen tekortkominge uitwys. Soos wyle
15 'Is die NG Kerk dood?' Watter jaar ⁴⁹'n 'feit'. ⁸³ prof Johan Heyns destyds geskryf

16 dié bespreking gehou is? Nee, nie ⁵⁰ Natuurlik is daar dinge in die NG ⁸⁴het na aanleiding van die polemiek
17 ná die totstandkoming van die nuwe ⁵¹ Kerk waaroor 'n mens bekommerd ⁸⁵in Die Kerkbode oor die kadawer-
18 Suid-Afrika toe dit mode geword ⁵² kan wees. Dit blyk dat die NG Kerke ⁸⁶berig: 'Is 'n kerk wat homself kan
19 het om die NG Kerk van verskillende ⁵³ lidmate verloor. Die finansies knel. ⁸⁷ kritiseer, en dit in ootmoed en berou
20 kante af as min of meer oorlede te ⁵⁴ Volgens studenteleraars het die ⁸⁸ voor die Here doen, nie juis 'n le-
21 verklaar nie. Dis 'n berig wat net ⁵⁵kerk (en dit geld blykbaar al die ⁸⁹wende kerk nie? Begin herlewing
22 mooi dertien jaar gelede, op 22 ⁵⁶ hoofstroomkerke) nie meer dieself-⁹⁰ nie daar waar mense hulle skuld
23 Februarie 1984, op die voorblad ⁵⁷ de houvas op jongmense as 'n paar ⁹¹ voor God bely nie? En is dit nie
24 van Die Kerkbode verskyn het. En ⁵⁸ dekades gelede nie. Die apartheid-⁹² noodsaaklik dat mense vir mekaar
25 'n groot kommosie veroorsaak het. ⁵⁹ sage en die Afrikaanse kerke ⁹³sê wat verkeerd is in die kerk sodat
26 Sou 'n mens verder terugblaai in ⁶⁰betrokkenheid daarby, het die kerk ⁹⁴dit reg gemaak kan word nie?'
27 die geskiedenis, sal jy ongetwyfeld ⁶¹ nie goed gedoen nie. ⁹⁵ Ons moet egter waak teen 'n ver-
28 op talle soortgelyke berigte afkom. ⁶² Maar daar is óók baie dinge waar-⁹⁶ lammende, oorkritiese gees wat kan
29 Die NG Kerk is meermale in die ⁶³oor 'n mens vir die Here dankbaar ⁹⁷ meebring dat ons lateraan self nie
30 geskiedenis 'dood verklaar'. ⁶⁴ kan wees, en ons moenie ophou ⁹⁸ meer kan glo dat daar iets goeds uit
31 Party koerantberigte gee te kenne ⁶⁵ om dit te noem en te onderstreep ⁹⁹Nasaret kan kom nie. Ons moenie
32 dat opmerkings verlede week by 'n ⁶⁶ nie. Op baie terreine bring die kerk ¹⁰⁰negatiewe kritikasters van die kerk
33 predikantekonferensie in Pretoria ⁶⁷sy kant - van die barmhartigheids-¹⁰¹word nie. Ons moet altyd onthou:
34 in dieselfde rigting geneig het. 'n ⁶⁸terrein tot die sendingterrein. Van ¹⁰²die kerk, ook die NG Kerk, is God se
35 Koerantopskrif daaroor lui: 'Klip ⁶⁹honderde kansels af word die ¹⁰³kerk. En: ek en jy is die kerk!

iets goeds uit Nasaret?

7 Februarie 1997

1. {6} Die bandwydte en taalnoms vir ooredingsboodskappe word gerespekteer. Die woord 'lateraan' [97] kom nie in HAT voor nie – 'later' is meer korrek.
2. {6} Emosiegelaaide begrippe: [3] doodsheid;
[7] op die krukkerlys;
[18] mode geword om kerk min of meer oorlede te verklaar;
[42-43] kerk irrelevant;

[95-96] verlamme oorkritiese gees.

Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen

Eufemismes: [58-59] 'apartheidsage'

Verbloemde uitdrukkings: Geen

Versekerende uitdrukkings: [50] Natuurlik is daar dinge...

Retoriese vrae: [86-89]

[89-91]

[91-94]

3. {4} Intensionele gedrag? [99-101]
 Gedragsoortuigings:[95-99] [45-49]
 Normatiewe oortuigings: [83-94]
 Kontrole-oortuigings: Geen.
 Intensie: GO: +; NO: + en KO: Geen. Die meerderheid positiewe oortuigings
 dui op intensie wat die beste voorspeller van gedrag is.

4. {5} Die dinge in [66-73] [91-94] om oor dankbaar te wees word aan interne
 faktore toegeskryf en die gewenste gedrag word onder andere juis op grond
 van dié faktore geregverdig/bepleit [79-82].

5. {6} [18-21] Na die totstandkoming van die nuwe Suid-Afrika het dit mode
 geword om die NG Kerk van verskillende kante af as min of meer oorlede te
 verklaar. (Verskuilde houding – dit het mode geword – dus sonder goeie
 rede)
 [24-30] Die NG Kerk is meermale in die geskiedenis 'dood verklaar'.
 (Verskuilde houding – daar is nie meriete in die 'verklarings' nie en daarom is
 dit sleg, negatief, ongewens)
 [42-45] Dié indruk – dat die NG Kerk al hoe meer irrelevant word en dat sy
 'invloed' daarmee heen is – bestaan in wye kringe.
 (Verskuilde houding – die onbevestigde/ongetoetsde gevolgtrekking is sleg,
 hou nie daarvan nie, negatief)
 [50-52] Natuurlik is daar dinge in die NG Kerk waaroor 'n mens bekommerd
 kan wees. (Houding – dit is ongewens).
 [62-69] Maar daar is ook baie dinge waaroor 'n mens vir die Here dankbaar
 kan wees. (Houding – dit is goed/gewens/positief, hou daarvan).

[79-82] Wat alles wil sê: dis reg en goed dat die kerk homself gereeld onder die loep neem en foute en tekortkominge uitwys. (Houding – goed, gewens).

[95-99] Ons moet egter waak teen 'n verlamme, oorkritiese gees wat kan meebring dat ons lateraan self nie meer kan glo dat daar iets goeds uit Nasaret kan kom nie. (Houding – 'n Verlamme oorkritiese gees is sleg).

[99-101] Ons moenie negatiewe kritikasters van die kerk word nie. (Houding – 'n Negatiewe kritikaster is nie goed vir die kerk nie).

6. {3} Die houdings in [51] [63] en [79] is eksplisiet genoem maar die funksie daarvan is nie eksplisiet geïdentifiseer nie. Die funksie word egter wel (waarskynlik onbewustelik) in aanmerking geneem want [51] word as bousteen of motivering gebruik vir die houding in [79] (goed dat foute en tekortkominge uitgewys word) – [51] dien dus 'n interpretasie-funksie. [63] dien as motivering of bousteen vir die gedrag wat in [95-101] bepleit word – [63] dien dus 'n interpretasiefunksie wat gedrag stuur. Albei houdings is in die lig daarvan bevestig en bevorder
7. {6} [95-99] Gewensde gedrag is 'waak teen oorkritiese verlamme gees' Die houding wat gevorm word is 'erken iets goed kan uit Nasaret kom'.
8. {1} Volgens die oortuigingshiërargieteorie moet houdings verander voordat oortuigings kan verander voordat waardes kan verander. Dit is nie uit die inligting in die artikel of die opbou/argumentasie van die artikel duidelik dat eers houdings, dan oortuigings en uiteindelik waardes aangeroe word nie.
9. {0} Geen waardes word eksplisiet aangeroe nie.
10. {5} Inkonsekwensies word geïmpliseer [18] [29-30] [42-45] en gewensde gedrag word eksplisiet genoem: [95-96] & [99-101]
11. {5} Die inligting lei tot toenemende begrip en kan moontlik in verdere artikels opgevolg word.
12. {5} [30] Die NG Kerk is meermale in die geskiedenis 'dood verklaar'.

13. {3} Die gewensde houding/gedrag word negatief gemotiveer en bepleit.
Die bedoeling is positief maar dit word nie positief gedoen nie.
14. {6} In [99-101] word 'n duidelike ankerposisie ingeneem.
15. {1} Die artikel gee nie voor die gewensde gedrag is die meerderheidsopinie nie.

Algemene KERKBODE



Blad oor kerk- en geloofsake
Maanduitgawe van Die Kerkbode
8/9 Augustus 1997

'n Lang reis voltooi

2 HIERDIE week is 'Die verhaal van die Ned 39 vir 'n komplekse situasie gesien het. 7. As deel van sy poging om versoening in
3 Gerref Kerk se reis met apartheid' vrygestel 4. Dat ongelukkig toegelaat is dat die 77 die land te help bevorder, wil die NG Kerk
4 en iedereen wat belangstel om die kron-41 beleid van apartheid tot 'n ideologie ver- 78 deur sy strukture so ver as wat dit binne
5 kelloop van dié reisverhaal te volg, kan dit 42 word het wat, al was dit ook teen die 79 sy vermoë is, 'n positiewe bydrae lewer
6 nou doen. In hierdie uitgawe van Algeme- 43 meeste mense in die land se sin, ten allere om onder meer armoede en ongeletterd-
7 ne Kerkbode verskyn enkele uittreksels 44 koste deurgevoer moes word. 81 heid te bestry en werkskepping te bevoor-
8 uit die dokument (bl 13) wat 'n goeie 45 Dat die NG Kerk baie jare lank alte 82 der'.
9 aanduiding gee van hoe daar nou in die 46 teoreties na dié verwickelde saak bly kyk 83 Dit spreek amper vanself dat hierdie
10 geleedere van die NG Kerk oor die ver- 47 het. 84 'getuienis en belydenis', soos die onder-
11 moeiende reis met die apartheidsalbatros 48 Dat die NG Kerk se hart uitgaan na dié 85 skrif van 'Reis met apartheid' lui, nie
12 om die nek, geoordeel word. 49 mense in die land wat in die dekades wat 86 almal tevrede sal stel nie. Nie almal wat
13 'Reis met apartheid', wat in opdrag van 50 verby is, gely het omdat die stelsel wat in 87 apartheid deur die jare in die kerk bestry
14 die Algemene Sinodale Kommissie (ASK) 51 die land gegeld het, dit meegebring het. 88 het nie, ook nie almal wat dit gesteun het
15 van die Ned Gerref Kerk geskryf en deurs 52 Dat die lyding en swaarkry en armoede 89 nie.
16 die Dagbestuur van die ASK vir versprei- 53 van mense die afgelope dekades 'van- 90 Maar as daar kritiek van beide kante
17 ding goedgekeur is, probeer om 'n eerlike, 54 selfsprekend nie net aan apartheid toege- 91 sou kom, sal dit dalk die bewys daarvan
18 objektiewe (in die mate dat so iets moontlik 55 skryf kan word nie'. 92 wees dat die dokument vir niemand na
19 is) weergawe te gee van hoe die NG Kerk 56 Dat teenoor lidmate, oud en jonk, erken 93 die mond gepraat het nie, maar in opregt-
20 in die jare tussen 1960 en 1994 oor dinge 57 moet word dat die leiding wat kerklike 94 heid aan lidmate en aan almal wat wil
21 gedink het en wat sy aandeel aan die 58 vergaderings ten opsigte van samele- 95 luister, kom sê het: 'Só sien en só verstaan
22 verloop van sake was. Dit probeer nie om 59 wingsake gegoe het, in die afgelope de- 96 ons sake nou as mense wat hieroor baie
23 die reis met apartheid tot in klein beson- 60 kades soms te kort geskiet het. 'Daáror 97 nagedink en baie gebid het.'
24 derhede te vertel nie. Die rigting waarin 61 is ons diep en opreg jammer.' 98 As die Waarheids-en-versoeningskom-
25 die gedagtes beweeg het en die hoofmo- 62 Dat die kerk ongelukkig in die verlede 99 missie nut van dié dokument sou kon hê,
26 mente langs die pad word aangedui en 63 toegelaat het dat hy partykeer deur poli- 100 is hulle baie welkom om daarvan gebruik
27 van nader bekyk en so ver moontlik ver- 64 tieke leiers op sleeptou geneem is. 101 te maak. Dit kan hulle help om die geskie-
28 duidelik, maar nie vergoeliek nie. 65 Dat die kerk dringender en indringende 102 denis van die Afrikaanse kerklike gemeen-
29 En die slotsom? Onder meer: 66 der navraag moes gedoen het oor die 103 skap sedert 1960 beter te verstaan - en
30 ● Dat die kerk nie politieke modelle aan 67 verskillende bedrywighede van die Vei- 104 kennis te neem van die groot worsteling
31 'n owerheid mag voorskryf nie, maar krag- 68 ligheidsmagte en ook wat onder die kom- 105 wat in dié jare in die kerk aan die gang
32 tens sy profetiese funksie elke bestaande 69 bers van verskillende noodtoestande in 106 was. Gelukkig is intussen (en dáárvan
33 en voorgestelde politieke model aan die 70 Suid-Afrika gebeur het en toegelaat is. 107 vertel 'Reis met apartheid' tog ook wel)
34 Bybelse beginsels en norme moet toets. 71 Volgens die dokument sien die NG Kerk 108 nie nageelaat om liefdes-dienswerk in en
35 ● Dat daar goeie bedoelings by diegene 72 sy pad vorentoe as 'n nuwe reis - 'n reis 109 aan die gemeenskap te lewer nie wat 'n
36 was wat apartheid/afsonderlike ontwik- 73 van versoening. Die kerk het in hierdie 110 beduidende verskil in lewensomstandig-
37 keling Bybels wou fundeer, sowel as by 74 verband 'n besondere verantwoordelik- 111 hede in Suid-Afrika én in van ons buurlan-
38 diegene wat dit as 'n praktiese oplossing 75 heid en 'n groot geleentheid, word gesê. 112 de gemaak het.

'n Lang reis voltooi.

8/9 Augustus 1997

1. {6} Die spesifieke bandwydte en taalnoms vir oordedingsboodskappe aan Christenlesers word gerespekteer.
2. {4} Emosiegelaaide begrippe: [10-11] vermoeiende reis;
[11-12] apartheidsalbatros om die nek;
[104] groot worsteling;
Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen.
Eufemismes: Geen.
Verbloemde uitdrukkings: Geen.
Versekerende uitdrukkings: [83] Dit spreek vanself...
Retoriese vrae: Geen.

3. {1} Intensionele gewense gedrag: Geen.
 Gedragsoortuigings: Geen.
 Normatiewe oortuigings: [14-17] Die verslag is in opdrag van die ASK geskryf en goedgekeur vir verspreiding.
 Kontrole-oortuigings: Geen.
 Intensie: GO: Geen; NO: Geen; KO: Geen. Die negatiewe oortuigings is 'n aanduiding daarvan dat daar nie intensie is om gedrag te dryf nie.
4. {0} Geen gewense houdings of gedrag word genoem of aan interne oorsake toegeskryf nie.
5. {6} [11-12] Die reis met die apartheidsalbatros om die nek was *vermoeiend*.
 [35-37] Daar was *goeie bedoelings* by diegene wat apartheid/afsonderlike ontwikkeling Bybels wou fundeer.
 [40-44] Dat *ongelukkig* toegelaat is dat die beleid van apartheid tot 'n ideologie verword het....
 [48-51] Dat die NG Kerk se *hart uitgaan* na die mense in die land wat in die dekades wat verby is, gely het omdat die stelsel wat in die land gegeld het, dit meegebring het.
 [60-61] 'Dááror is ons diep en opreg *jammer*.'
 [62-64] Dat die kerk *ongelukkig* in die verlede toegelaat het
 [93-95] ...maar *in opregtheid* aan lidmate en aan almal wat wil luister, kom sê het: 'Só sien en só verstaan ons sake nou...
 [90-101] As die Waarheids-en-versoeningskommissie nut van dié dokument sou kon hê is hulle *baie welkom* om daarvan gebruik te maak.
 [106] *Gelukkig* is nie nagelaat om liefdes-dienswerk in en aan die gemeenskap te lewer nie.
6. {0} Die funksie van die houdings (inligtingsfunksie) word nie in die artikel bepaal en in die lig daarvan opgevolg nie.
7. {0} Gedrag ter vorming van gewense houdings word nie in die artikel bepleit nie.

8. {0} Die houdings genoem in die antwoord op vraag 1 word pertinent genoem, en 'n aantal oortuigings:
- [2-6] Die verhaal is vrygestel en wie belangstel kan dit volg;
 - [17-22] Die verslag is 'n poging om 'n eerlike, objektiewe weergawe te gee van hoe die NG Kerk gedink het en wat sy aandeel aan die verloop van sake was;
 - [24-28] Die hoofmomente word aangedui, van nader bekyk, verduidelik maar nie vergoeilik nie;
 - [86] Die 'getuienis en belydenis' sal nie almal tevrede stel nie;
 - [90-93] Kritiek van beide kante sal bewys dat niemand na die mond gepraat is nie;
 - [101-106] Die dokument kan nuttig wees vir die Waarheids-en-versoeningskommissie om die geskiedenis van die Afrikaanse kerklike gemeenskap sedert 1960 beter te verstaan.
- Geen waardes word eksplisiet geïdentifiseer nie. Daar is niks in die artikel wat daarop dui dat rekening gehou is met die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van lesers nie. Dit wil voorkom asof die artikel bedoel is om inligting te gee en nie om lesers se menings te verander nie. Die inhoud van die artikel is na my mening goed vir 'n hoofberig maar moontlik onvanpas hanteer in die hoofartikel.
9. {0} Sien die antwoord op vraag 8.
10. {0} Geen inkonsekwensies in lesers se inligting/gedrag/houdings/oortuigings/waardes en gewenste inligting/gedrag/houdings/oortuigings/waardes word uitgewys nie.
11. {6} Die artikel dra waarskynlik by tot toenemende begrip en skep ruimte vir opvolging in verdere artikels.
12. {6} Stereotiperings word in [102] 'Afrikaanse kerklike gemeenskap' gebruik.
13. {4} Die artikel word in [90-97] (Niemand na mond praat nie maar in opregtheid sê – so sien ons nou sake as mense wat baie hieroor nagedink en gebid het.) positief omraam.

14. {0} 'n Duidelike ankerposisie ten opsigte van die gewenste gedrag/opinie ontbreek.
15. {1} Die artikel word nie eksplisiet as meerderheidsopinie aangebied nie.

DIE KERKBODE

Amptelike koerant van die Ned
Geref Kerk
19 September 1997

Kerk en owerheid in die nuwe SA

IN Suid-Afrika word die vraag wat die kerk ment, word baie klem gelê op die Christense beperk is. se houding moet wees teenoor 'n nie-se pligt tot onderwerping aan elke menslike. In die lig van bostaande, kan ons sê: Christelike owerheid al hoe belangriker. Owerheid (1Pet 2:13, Rom13:1-7). Die * Gelowiges kan met 'n godsdienstig- In die verlede het die kerk, by name die owerheid is immers deur God ingestel. neutrale owerheid saamwerk om die ge- Ned Geref Kerk, uitgegaan van die stand- Binne die destydse Romeinse Ryk, waar meenskaplike strewe na vrede te bevoor- punt dat die Suid-Afrikaanse owerheid die meeste Christene hulle in 'n nederige der, sonder om hulle belydenis in die Christelike waardes huldig en Christelike sosiale posisie bevind het, het die vraag gedrang te bring. beginsels in die regering van die land wil na samewerking met (of deelname aan) 'n * Gelowiges, en by name gereformeerde- toepas. In die praktyk het die owerheid nie-Christelike owerheid, egter nie werklik gelowiges, moet teenoor alle owerhede, natuurlik meermale in dié opsig gefaal, na vore gekom nie. Die klem wat die Nuwe ook teenoor die owerhede wat dit nie erken soos ook die kerk om 'n waarskuwende Testament daarop lê dat die Christen nie, bely dat die owerheid as sodanig deur stem te laat hoor, maar dit doen nie af aan goedgesind moet wees teenoor alle men- God ingestel is en onder sy gesag staan. die feit dat die owerheid getoets kon word se en vrede moet nastreef met alle mense * Die kerk sal die owerheid steeds aan aan die eise wat uit Christelike oogpunt (Rom12:17-18), sowel as die positiewe sy grense moet herinner. Geen politieke aan hom gestel word nie. Hy wou hom siening van owerheidsgesag, dui volgens mag het absolute waarheid in pag nie, en immers self op Christelike standpunt stel. Skrifverklaarders egter daarop dat 'n akte- geen politieke beleid bied die finale op- en het homself as 'n Christelike owerheid we betrokkeheid by die werk van 'n nie- lossing vir menslike probleme nie. Dié beskou. Christelike owerheid nie uitgesluit word nie. fout is in die verlede ten opsigte van sulke Nou het die situasie drasties verander. Veral moet natuurlik in die lig van 1Tim 2:1- uiteenlopende stelsels soos apartheid en Die huidige owerheid stel hom nie op 'n 4 aktief vir die owerheid gebid word 'sodat Kommunisme gemaak. Dit sou fataal wees Christelike standpunt nie, hoewel daar ons 'n rustige en stil lewe kan lei...' om, sê, die Heropbou-en-ontwikkelings- ook Christene in die regering dien. Die 2 Waar Christene met ander mense, ook program in die nuwe situasie in die land benadering is eerder godsdienstige neu- met owerheidsmense, kan saamwerk om eweneens as 'n finale oplossing' te wil sien. traliteit met volledige erkenning van gods- vrede en geregtigheid in die samelewing. En menseregte kan ook nie allengs 'n soort diensvryheid. te bewerkstellig, is dit duidelik in ooreen- verlossingsleer word wat alle verhou- Wat staan die kerk, en veral dan gere- stemming met die Skrifboodskap. dingsprobleme uit die weg moet ruim nie. formeerde kerke, nou te doen? Op watter Dit alles mag egter nooit meebring dat * Niemand moet ooit daaraan twyfel met basis kan daar met 'n godsdienstig-neu- Christene en die kerk op enige wyse in wê hulle te make het as Christene en die trale owerheid saamgewerk word en hoe hulle samewerking met die owerheid, of kerk op hulle weg kom nie. Christenskap, moet teenoor die owerheid getuig word? 'n Christen in sy of haar diens in 'n rege- en die getuienis van Christene, kan onder Die Noord-Kaapse Sinode, wat volgen- ringsposisie, te kenne gee dat daar méer, geen omstandighede onder die maatem- de week in Kimberley vergader, gee in 2 gode as God is nie, of dat Christus nie die, mer weggesteek word nie. Ons is sout en een van die verslae wat bespreek sal- Koning' is 'hoog bo elke mag en gesag, ons is lig - juis ook in die nuwe Suid-Afrika word, nodige aandag aan hierdie saak, elke krag en heerskappy ...' nie (Ef1:21). en juis ook in ons verhouding tot die nuwe Dit is 'n kwessie wat ongetwyfeld al hoe- Wanneer die owerheid goddelike aanspra- owerheid. meer by kerklike vergaderings sal opduik- ke maak, kom die kerk in verset (Op12- 115 Van die Noord-Kaapse Sinode se be- en indringende bespreking en deeglike- 13). Die aanstaande wederkoms van bespreking van hierdie saak sal deur die verantwoordig vra. Christus hou in dat alle aardse mag, alle kerk in die breë met belangstelling kennis In die Skrif, by name die Nuwe Testa- aardse politiek, by voorbaat voorlopig en geneem word.

Kerk en owerheid in die nuwe SA

19 September 1997

1. {6} Die spesifieke bandwydte en taalnorms vir ooredingsboodskappe aan Christenlesers word gerespekteer en nagekom.
2. {2} Emosiegelaaide begrippe: [38] ... indringende bespreking en deeglike verantwoording...
[76] ...kom die kerk in verset...

Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen.

Eufemismes: Geen.

Verbloemde uitdrukkings: Geen.

Versekerende uitdrukkings: Geen.

Retoriese vrae: Geen.

3. {4} Intensionele gedrag? [111-114].
Gedragsoortuigings: [108-114].
Normatiewe oortuigings: [56-58] [62-66].
Kontrole-oortuigings: Geen.
Intensie: GO: positief; NO: positief; KO: Geen. Die meerderheid positiewe oortuigings dui op intensie wat gedrag kan dryf.
4. {1} Gewensde houding/gedrag word nie direk aan interne oorsake toegeskryf nie. Dit word gemotiveer deur Christelike waardes en die gehoorsaming daarvan kan moontlik aan interne faktore toegeskryf word, hoewel dit in die gereformeerde teologie (gehoorsaamheid is genadegawe) onwaarskynlik is.
5. {6} [35] Aandag aan die vraag op watter basis met 'n godsdienstig-neutrale owerheid saamgewerk kan word en hoe teenoor so 'n owerheid getuig moet word, is nodig.
6. {4} Die houding het 'n interpretasiefunksie. Dit word nie eksplisiet in die artikel so geïdentifiseer nie maar wel geïmpliseer en dan gaan die artikel voort om oortuigings te identifiseer en uiteindelik riglyne vir gedrag te bied.
7. {6} [82-86] Gelowiges kan saamwerk om 'n gemeenskaplike strewe na vrede te bevorder.
[87-91] Gelowiges moet teenoor die owerheid bely dat dit deur God ingestel is en onder Sy gesag staan.
[92-105] Die kerk moet die owerheid aan sy grense herinner.
[106-114] Die kerk is sout en lig en moet getuig.
8. {1} Die artikel werk met 'n houding [35], oortuigings [36-39], [82-114] en met Christelike waardes [40-80]. Volgens die oortuigingshiërargieteorie is waardes ideale gedrag in abstrakte terme. Die gewensdheid/ongewensdheid van idees en gedrag word aan die hand van waardes beoordeel. Waardes word uitgedruk in die vorm van oortuigings wat sigbaar word in

houdings. Verandering word altyd in die teenoorgestelde rigting bewerk. Houdings moet verander voordat oortuigings verander voordat waardes verander. In hierdie artikel is die houding wat verander moet word, een van onsekerheid oor hoe die kerk teenoor die nuwe godsdienstig-neutrale regering moet optree/getuig. Die Christelike waardes word dan gestel [40-80] en op grond daarvan word oortuigings [82-114] geformuleer. Hier word dus waardes gebruik om oortuigings te identifiseer aan die hand waarvan houdings en gedrag bepaal word. Dit is dus onwaarskynlik dat die hiërargiesgeordende oortuigingstelsel van lesers in ag geneem is by die skryf van die artikel.

9. {0} Geen waardes wat verander moet word, word genoem nie. Die waardes word hanteer as algemeen aanvaar deur lesers. Die gedragsoortuigings wat op grond daarvan geïdentifiseer word, is daarop gerig om houdings te skep.
10. {0} Daar word nie op inkonsekwensie in lesers se gedrag/houdings/oortuigings waardes en gewenste gedrag/houdings/oortuigings/waardes gewys nie. Die artikel beoog die posisionering van die kerk ten opsigte van die owerheid en met die oog daarop word na riglyne vir gedrag, afgelei uit oortuigings, gegrond op Christelike waardes gesoek.
11. {6} Die artikel dra by tot toenemende begrip oor die onderwerp en daar is beslis ruimte vir opvolging in verdere artikels [115-117] [36-39].
12. {0} Stereotipering word nie gebruik nie.
13. {3} Oortuigings/riglyne word gestel maar nie spesifiek positief omraam nie.
14. {6} 'n Duidelike ankerposisie word in [108-114] ingeneem.
15. {3} Geen spesifieke aanduiding in die artikel nie.

Algemene Kerkbode

BLAD OOR KERK- EN GELOOFSAKE
MAANDUITGAWE VAN DIE KERKBODE
13 EN 14 MAART 1998

Dán moet die kerk praat

2 DIE botsing verlede week tussen pres. 34 wat daarop hoef uit te loop dat die kerk hom 6 openbaar ernstig met die destydse owerheid 7 eerste instansie tot politieke woorde en dade
3 Nelson Mandela en aartsbiskop Njon- 35 met soveel drif teen die staat verset nie - veral 67 verskil: die instelling van 'n skema van verde- 49 geroep is, niks sê en niks doen nie.
4 gonkulu Ndungane, het die aandag 37 nie 'n kerk wat (óók van buitekant bekyk) hom 67 digingsbonusobligasies in 1978. Die Algeme- 104 So het die kerk in Duitsland in 1936 gefaal
5 weer eens gevestig op 'n ou, ou strydvraag 37 jare lank gedwee deur die Kommunistiese 19 ne Sinode het in dié jaar verklaar dat in die 104 deur stil te bly toe die vervolging van die Jode
6 wat is die korrekte verhouding tussen staat en 37 owerheid aan 'n leiband laat lei het nie. Maar 79 stelsel van bonusobligasies 'n duidelike ele- 104 met die Kristallnacht losgebars het. So het die
7 kerk, hoe moet die kerk sy profetiese verant- 37 dit is klaarbyklik 'n saak wat diep insny in die 71 ment van lotery aanwesig is en dat deelname 43 Afrikaanse kerke te lank te teoreties oor afson-
8 woordelikhede teenoor die owerheid nakom, 40 Russiese psige. Dalk sê dit juis baie oor die 22 daaraan 'n oortreding van die Wet van die He- 104 derlike ontwikkeling gepraat en die uitwasse
9 (politieke) sake van die dag uitlaat? 42 derdrukking oor baie jare van eersgenoemde 74 Twintig jaar later sou 'n mens wel wil vra - 104 So het die Engelse kerke te onkrities oor

10 Wat in die onderhawige geval opval, is dat 43 deur laasgenoemde. 75 amper soos in die geval van die Russiese 104 die weë en metodes van die 'struggle' van die
11 sowel aartsbiskop Ndungane as sy voor- 44 Volgens baie waarnemers het die Afri- 76 kerk-staat-botsing waarna hierbo verwys is - 104 jare sewentig en tagtig geoordeel. So word
12 ganger in die Anglikaanse Kerk, dr Desmond 45 kaanse kerke in die vier dekades dat hulle be- 77 of dit dan tog 'n saak was waarteen die kerk 104 daar tans deur die kerke in ons land te min ge-
13 Tutu, al by etlike geleenthede krities standpunt 46 sondere invloed op regeringslui in Suid-Afrika 78 met soveel goeiebedoelde erns te velde moes 104 wag gemaak van die gevaarlike uitbreidende
14 ingeneem het teen wat hulle beskou as onaan- 47 kon uitoeven - veral omdat die meeste rege- 79 trek ... terwyl oor rassediskriminasie, wat 104 invloed van Kommuniste van wie daar na berig
15 vaarbare optrede deur die owerheid en ook die 48 ringsmense lidmate van dié kerke was - nie 78 hoogty gevier het, alle min gesê is.
16 president. So het dr Tutu in die openbaar kap- 49 hulle profetiese roeping goed genoeg nage- 81 Die voorgaande dui daarop dat die kerk 104 inneem.

17 Daar kan geen twyfel wees dat die kerk uit
18 sie gemaak teen pres Mandela se saambly- 80 kom nie. Wat waar is, is dat genoemde kerke 82 wêl in die samelewing van hom moet laat hoor 104. Daar kan geen twyfel wees dat die kerk uit
19 verhouding met mev Graça Machel wat, het hy 87 te min in die openbaar standpunt teenoor die 83 en hom oor aktuele sake moet uitspreek - en 104 die Bybel uit oor sake van die dag moet praat
20 gesê, nie 'n goeie voorbeeld stel nie. Biskop 82 owerheid ingeneem het oor byvoorbeeld ge- 84 dan seer seker ook sy stem teen die owerheid 86 nie. Die Bybelse boodskap mag nie in die be-
21 Ndungane het meer spesifiek gewys op swak 83 dwonge verskuiwings of die haglike gevolge 85 moet verhef as dié hom op verkeerde en on- 104 handeling van abstrakte sake opgaan nie,
22 regering en gesê dat die owerheid nie genoeg 84 van trekarbeid. Maar dit is wel ook so dat Afri- 86 heilige weë begewe. Die kerk moet egter daar- 104 maar moet aan konkrete verskynsels en pro-
23 doen vir die armes in Suid-Afrika nie. 85 kaanse kerklui regeringsmense van tyd tot tyd 87 teen waak om lopende kommentaar op daag- 104 bleme van ons moderne samelewing aandag

24 Dit alles gebeur terwyl berigte ontvang 86 nie-amptelik besoek en moeilike kwessies met 87 likse gebeurtenisse te wil lewer. Laat ons ont- 104 gee, en gevolglik ook as 'n ter sake boodskap
25 word dat in Rusland 'n botsing van 'n heel an- 87 hulle bespreek het - en skerp kritiek op rege- 89 hou dat die hoofsaak van die kerk is en bly om 104 vir die politiek en die politici en die regeringslui
26 der aard tussen kerk en staat dreig. Daar gaan 87 ringsoprede uitgespreek het - sonder dat dit 90 die Woord in die gemeente te verkondig en 104 verkondig word.
27 dit oor die begrawe in St Petersburg van die 89 na buite bekend geword het. Destyds was dit 91 bedien. En die kerk moet weet dat, as hy te 104 Ons het waardering daarvoor dat die Angli-
28 vermeende oorskot van die Romanovs, die 90 die siening dat méér bereik kan word deur ag- 92 dikwels hiërteen en daárteen protesteer, die 104 kaanse Kerk en die Anglikaanse aartsbiskop
29 eertydse tsaar-gesin. Die Russiese owerheid 91 ter geslote deure te kritiseer as om dit in die 93 spreke van die kerk al hoe meer sy krag sal 104 dit probeer doen. Ons bede is dat die Afrikaan-
30 wil die oorskot as dié van die tsaar-gesin be- 92 openbaar te doen en die verskille aan die groot 94 verloor. Maar die kerk móet ook oor die politiek, 104 se kerke nie sal toelaat dat veranderde lands-
31 grawe, terwyl die Russies-Ortodokse Kerk om 93 klok op te hang. Agterna bekyk, was dit 'n ver- 95 en-politiek-ervante sake praat as die situasie 104 omstandighede hulle stemme sal smoor nie.
32 verskillende redes met mening teëstribbel. Vir 94 keerde benadering. 96 van die dag hom tot spreke dwing, as daar on- 104 Mag God ons help om te praat wanneer Hy dit
33 'n buitestaander lyk dit nie na die soort saak 95 Oor één saak het die Ned Geref Kerk in die 97 reg is wat ten hemel skrei en as diegene wat in 104 van ons vra!

Dán moet die kerk praat

13/14 Maart 1998

1. {6} Die bandwydte en taalnorms vir oorredingsboodskappe aan Christenlesers word gerespekteer.
2. {5} Emosiegelaaide begrippe: [2] botsing, [5] strydvraag, [35] soveel drif, [39] diep insny, [78] te velde trek, [110] gevaarlike uitbreidende invloed, [127] stemme sal smoor nie.
Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen.
Eufemismes: [104] Afsonderlike ontwikkeling in plaas van apartheid?
Verbloemde uitdrukkings: Geen.
Versekerende uitdrukkings: [114] Daar kan geen twyfel wees...
Retoriese vrae: Geen.
3. {5} Intensionele gedrag? [114-122]
Gedragsoortuigings: [81-86]
Normatiewe oortuigings: [12-14][44] [123-125]
Kontrole oortuigings: [126-127] Veranderende landsomstandighede.

Intensie: GO: positief; NO: positief; KO: Negatief. Die meerderheid positiewe oortuigings is 'n aanduiding dat daar instensie is wat die beste voorspeller van gedrag/aksie is.

4. {0} Lesers word nie gelei om die gewensde houdings/gedrag [114-122] aan interne oorsake toe te skryf nie.
5. {6} [81-83] Die kerk moet in die samelewing van hom laat hoor en moet hom oor aktuele sake uitspreek. Die kerk moet ook sy stem teen die owerheid verhef as dié hom op verkeerde en onheilige weë begeef. [123-125] Die Kerkbode het waardering dat die Anglikaanse Kerk en aartsbiskop uit die Bybel oor sake van die dag praat.
6. {4} Die houding het 'n interpretasiefunksie (om gedrag te stuur) maar dit word nie. Dit word egter nie eksplisiet in die artikel geïdentifiseer nie. Dit word wel bevorder/bestendig.[82-86]
7. {6} [114-122] Die gewensde gedrag is dat die kerk uit die Bybel oor sake van die dag moet praat. Die gewensde houding is dat dit goed/gewens/positief is dat die kerk aan konkrete verskynsels en probleme (ook politiek) aandag gee.
8. {1} Die artikel stel die houding [1] & [81-86] wat afgelei word uit oortuigings [114-122] maar daar is geen aanduiding dat rekening gehou word met 'n hiërargies-geordende oortuigingstelsel van lesers nie. Daar is wel in [114-122] sprake van die Bybel en die Bybelse boodskap wat moontlik as waarde vertolk kan word, maar dit word nie so in die artikel aangedui nie.
9. {0} Die artikel is nie gerig op die verandering van waardes nie. Waardes word nie geïdentifiseer nie en daar is geen poging om die verwysing na die Bybel en Bybelse boodskap in [114-122] wat moontlik as waarde beskou kan word, te verander nie.
10. {6} Daar word in die artikel by wyse van voorbeelde [48-50] [53-54] [79-80] [103-105] gewys op inkonsekwensies in die kerk se optrede in die

verlede en in die hede [109-113] en die gewenste houding/gedrag [114-122] word aangedui.

11. {6} Die artikel dra by tot toenemende begrip [53-54] [63-64] [74-80] en [108-113] [125-129] bied ruimte vir opvolging in verdere artikels.
12. {5} [44-45] [103] Afrikaanse kerke en [106] Engelse kerke.
13. {6} [1] 'Dan moet die kerk praat' [81-86] 'moet laat hoor' [94-99] 'die kerk moet' en [114-122] 'moet praat'. Die artikel stel die gewenste gedrag positief baie sterk.
14. {6} Sien antwoord op vraag 13.
15. {3} Daar is geen pertinente aanduiding in die artikel nie.

5. {6} [7-10] Dit is *prysenswaardig* dat 'n kultuurorganisasie soos ATKV Christelike waardes handhaaf.
 [17-21] Dit is sy goeie reg en die organisasie moet daarvoor *gedank en gerespekteer* word.
 [42-44] Hy het *tereg* nie verskoning gevra vir die feit dat die ATKV op Christelike lees geskoei is nie.
 [46-48] Die Burger se opmerking klink *vreemd* op die ore.
 [60-67] *Verbaas* dat die Burger suggesties in dié rigting maak.
6. {4} Die funksie van die houdings word nie geïdentifiseer nie maar die houdings word opgeneem en bevorder/beveg in ooreenstemming met die Kerkbode se oortuigings.
7. {6} [82-89] Die morele leierskap van die kerk en Christene moet help dat ons aan die slegte dinge van die hede en die toekoms ontkom. Die houding wat gevorm word is dat die morele leierskap van die kerk en Christene is noodsaaklik is.
8. {1} Daar is nie eksplisiete aanduidings in die artikel dat rekening gehou is met 'n hiërgies-geordende oortuigingstelsel van lesers nie. Houdings, oortuigings en gewense oortuigings (gedrag?) word gestel en daar word verwys na Bybelse beginsels maar nie na gewense waardes nie. Daar is ook nie 'n aanduiding dat houdings eers moet verander voordat oortuigings kan verander voordat waardes kan verander nie.
9. {0} Die artikel is nie gerig op die uiteindelijke verandering van waardes met die oog op langtermynverandering nie. Die artikel bepleit hoogstens gewense oortuigings [79-88] en verwys dan daarna dat morele leierskap op 'welbekende Bybelse beginsels' gebaseer moet wees.
10. {6} Die artikel wys op inkonsekwensie tussen die gewense [79-88] en gehandhaafde oortuigings van Die Burger. [54-60]. Vir die doel van hierdie ondersoek word Die Burger by die lesers van Die Kerkbode ingesluit.

11. {4} Die inligting in veral [68-82] dra by tot toenemende begrip oor die onderwerp en [82-88] skep ruimte vir opvolging in verdere artikels.
12. {6} Die 'kerk en Christene' word herhaaldelik gebruik. [52] [57] [68-69] [74] [80] [83] [86]
13. {6} Die gewenste oortuigings [82-89] word deur veral [68-78] positief omraam.
14. {6} 'n Duidelike ankerposisie word in [82-89] ingeneem.
15. {3} Daar is geen aanduiding in die artikel dat die gewenste oortuiging as die meerderheidsopinie beskou of aangebied word nie.

Die Kerkbode

Amptelike koerant van die Ned Gerof Kerk
3 Julie 1998 - Deel 161 - Nummer 1

Vorentoe deur terug te keer

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33

ELDERS op hierdie bladsy skryf **30** mag in hande gehad het, gebeur het, **66**. Die grootste en beste take lê, as die **49** aan hulle verantwoordelikhede op. En ds Freek Swanepoel, moderator **25** van diepe selfondersoek, van aanpas by **61** Here wil, nog voor. Dalk nie in die af-**99** as Afrikaners, en Afrikaanses, en Zoer- van die vorige Algemene Sino- **36** en inpas in 'n samelewingbestel waarmee **64** sonderlikheid wat Afrikaners - en die **100** loes, en Duitsers, sy kinders is, het Hy de, insiggewend en bemoedigend oor **37** hulle om verskillende redes dikwels em- **49** kerk waaraan hulle behoort - voorheen **101** vir hulle afsonderlike en gesamentlike ons afrekening met die verlede en ons **38** stigte probleme gehad het ... En tog was **70** as van opperste belang geag het nie; **102** take, gee Hy aan hulle 'n roeping. Daar- uitreiking na die toekoms. Hy skryf oor **29** daar óók die verligting om te weet dat **71** dalk juis in deel wees van 'n groter ge- **63** die roeping hou verband met die uitdra baie van ons se ambivalente siening van **44** wegbewoeg kon word van 'n stelsel waar- **72** heel, dalk juis in gesamentlikheid. Nie **104** van die evangelie van Jesus Christus. wat die afgelope dekades in ons land **40** voor hulle veral verantwoordelik gehou **73** sout in die soutpot nie, maar sout in die **105** Afrikaners het in die jare wat verby is, gebeur het ... goed én kwaad ... en ons **42** is en wat mank gegaan het aan al hoe **74** voedsel: minder opsigtelik as voorheen, **106** 'n besondere bydrac gelewer om die aarseling oor ons rol in die toekoms **43** meer gebreke. Al kon 'n mens die teorie **75** maar onmiskenbaar en noodsaaklik daár. **107** evangelie in ons subkontinent en kon- van Suid-Afrika ... ons land wat ons so **46** van afsonderlike ontwikkeling met talle **77** Afrikaners is nie beter as ander men- **108** ninent uit te dra. Dáármee sal hulle liefhet, maar waaroor baie van ons **45** argumente verduidelik, die praktyk van **77** se of volke nie. Kollektief is hulle ge- **109** moet voortgaan. Gelukkig het hulle deesdae tog teenstrydige gevoelens **46** 'n klein deel van die bevolking wat oor **78** nadiglik ook nie slegter nie. Maar hulle **110** baie medechristene in die land met wie koester. 'Ons' synde die deursnee **47** die grootste deel daarvan geheers het, **79** het 'n besondere bydrac om te lewer. **111** hulle dit saam kan doen, tot die eer van lidmaat van die NG Kerk. **48** was later net nie meer te verdedig nie. **80** Juis nou, juis in Suid-Afrika, juis onder **112** ons almal se Here.

Ds Swanepoel sluit aan by Paulus **49**. Beteken dit dat die Afrikaners **81** omstandighede wat in bepaalde opsigte **113** Nie langer as heersers of regeerders se woorde in Fil 3:13: 'Ek maak my **50** blus nou uit is en die plek wat hulle in **82** vir hulle so haglik is as aan die begin **114** nie, maar eerder - soos die Here Jesus los van wat agter is en strek my uit na **51** die Suid-Afrikaanse opset ineen, al **83** van hierdie eeu. **115** in 'n dienskneggestalte, lê daar vir wat voor is.' Wat verby is, is verby. Laat **52** hoe kleiner en onbenulliger gaan word? **84** En dit is by uitstek ook die kerk wat **116** Afrikaners 'n tyd voor wat uiteindelik ons nou na die toekoms kyk! Paul Kru- **53** Ons meen nie so nie. **85** aan sy Afrikanerlidmate moet vertel dat **117** kan blyk veel heerliker te wees as wat ger het aan die begin van dié eeu op **54** Ons glo steeds van harte dat die God **86** daar 'n goeie, sinvolle toekoms vir hulle **118** die tydperk was toe hulle so te sê al die die ruïnes van 'n eens trotse staat ge- **55** wat die wel en wec van mense en van **87** voorlê. Na die mate dat hulle vir God **119** mag in die hande gehad het ... en die staan en die krag gevind om sy mense **56** volke bepaal, dit so beskik het dat hier- **88** plek in hulle toekoms gee - erken dat **120** fundamente van die volkshuis al groter na die toekoms te wys maar tog nog **57** die volk hulle in Suid-Afrika gevestig **89** God die toekoms in sy hande hou en **121** krake begin vertoon het. Maar dit kan met die verlede rekening te laat hou: **58** het omdat Hy 'n plan met hulle het ... **90** Hom toelaat om hulle in sy hande te **122** net gebeur as al hoe meer Afrikaners 'Nem die goeie uit die verlede en bou **59** soos Hy ook 'n plan het met die ander **91** hou - na daardie mate sal God ook aan **123** hulle prioriteite reg kry, seker maak van die toekoms daarop.' **60** volke wat die Suid-Afrikaanse same- **92** hulle 'n plek in sy toekomsplan met **124** wat regtig saak maak, hulle koers vind **125** in die krisis wat hulle beleef. Op stuk

Vir Afrikaners, soos wat verreweg **61** wing uitmaak. En net so min as wat **93** Suid-Afrika gee. die meeste lidmate van die NG Kerk **62** daardie plan in 1903 of 1933 of 1961 **94** Dis lankal nie meer mode om van **126** van sake sal hulle, om sinvol vorentoe is, was die afgelope jare 'n tyd van **63** of 1994 'afgehandel' was, is dit hier by **95** 'roeping' te praat nie, nog minder van **127** te kan gaan, juis moet terugkeer: terug- magsverlies, van onstellende onthul- **64** die oorgang na die nuwe eeu uit en ge- **96** 'n volk se roeping. Maar mode of nie **128** keer na die kerk toe, terugkeer na die lings oor wat in die tyd toe hulle die **65** daan daarmee. **97** God roep steeds sy kinders en Hy dra **129** Woord toe, terugkeer na God toe.

Vorentoe deur terug te keer.

3 Julie 1998

1. {6} Die bandwydte en taalnorms van ooredingsboodskappe aan Christenlesers word gerespekteer.
2. {5} Emosiegelaaide begrippe: [5] bemoedigend, [6] afrekening, [11] aarseling, [12-13] land wat ons so liefhet, [23] ruïnes van eens trotse staat, [32] tyd van magsverlies, [32] ontstellende onthullings, [35] diepe selfondersoek, [50] blus nou uit is, [75] onmiskenbaar en noodsaaklik, [115] dienskneggestalte, [117] veel heerliker
Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen.
Eufemismes: Geen.
Verbloemde uitdrukkings: [54] Ons glo steeds
Versekerende uitdrukkings: Geen.
Retoriese vrae: Geen
3. {4} Intensionele gedrag? [108-109] & [125-129]
Gedragsoortuigings: [66-67] *Grootste en beste take* lê nog voor.

[87-93] Gee God plek in toekoms en God sal hulle plek in Sy toekomsplan met SA gee.

Normatiewe oortuigings: [17-20] Ds Freek Swanepoel.
[21-22] – Paul Kruger

Kontrole-oortuigings: [127-129] Keer terug na kerk, Woord + God om vooruit te gaan.

Intensie: GO: positief; NO: positief en KO: positief. Daar is dus intensie wat gedrag kan dryf. Die normatiewe oortuigings en kontrole oortuigings soos geïdentifiseer, is nie sterk nie. Hoewel dit kan wees (voordeel van twyfel) is dit nie onweerlegbaar positief duidelik nie.

4. {3} Hoewel die onus vir optrede by die lesers gelaat word – hulle moet terugkeer na kerk, Woord en God [127-129] en hulle moet aan God 'n plek in hulle toekoms gee en dan sal God hulle plek in die toekoms van Suid-Afrika gee [87-93], lei die artikel lesers nie om te dink ons gaan uit eie inherente goedheid en krag of deur manipulasie van God vir ons 'n toekoms in Suid-Afrika bewerk nie. In 'n sekere sin word gewensde houdings/gedrag dus aan interne oorsake toegeskryf maar in 'n Christelike sin word 'eie krag' en 'verdienste' nie verkondig nie.

5. {6} [7-9] Baie lesers het 'n *ambivalente siening* oor wat die afgelope dekades in die land gebeur het (goed en kwaad).
[11-12] ..en ons *aarseling* oor ons rol in die toekoms van Suid-Afrika.
[12-15] .. ons land wat ons so liefhet, maar waaroor baie van ons deesdae tog *teenstrydige gevoelens* koester.

6. {3} Die funksie van die houdings word nie eksplisiet in die artikel bepaal en/of benoem nie, maar dit word wel beveg in [102-109] en [121-129] en met sinvolle alternatiewe vervang.

7. {6} [108-109] Daarmee (uitdra van die evangelie) sal hulle *moet voortgaan* saam gelees met [113-115] 'nie langer as heersers nie maar in 'n dienskneg-gestalte'. Dan volg die gewensde houding wat deur die gedrag gevorm sal word: [115-119] ..lê daar vir Afrikaners 'n tyd voor wat uiteindelik kan blyk

veel heerliker te wees as wat die tydperk was toe hulle so te sê al die mag in die hande gehad het.

8. {5} Daar is nie duidelike aanduidings in die artikel dat rekening gehou word met die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van lesers nie. Die artikel bevat nietemin al die elemente deurdat dit begin om houdings aan te spreek, 'n aantal oortuigings daarna gestel word en gewenste gedrag gemotiveer word wat tot gewenste houdings behoort te lei. Die artikel sluit met [126-129] 'n oproep om terugkeer tot die kerk, die Woord en God. Veral die *Woord en God* verteenwoordig in Christelike terme waardes, en die oproep om terugkeer moet waarskynlik verstaan word as 'n verandering van geïmpliseerde ongewenste waardes (wegkeer van Woord en God).
9. {6} In [126-129] is daar 'n oproep om terugkeer tot die kerk, die Woord en God. Veral die *Woord en God* verteenwoordig in Christelike terme waardes, en die oproep om terugkeer moet waarskynlik verstaan word as 'n verandering van geïmpliseerde ongewenste waardes (wegkeer van Woord en God).
10. {5} Inkonsekwensies word nie almal duidelik aangedui nie. In [11] word verwys na ons *aarseling oor ons rol*, wat dan in [49-53] bestry word met die oortuiging dat die Afrikaner se blus nie uit is en die plek wat hulle gaan inneem nie al kleiner en onbenulliger sal word nie. Dan word die ongewenste gedrag/waardes geïmpliseer in [125-129] om *sinvol vorentoe* te gaan, moet ons *terugkeer* – terug na kerk, Woord en God. Die veronderstelde ongewenste gedrag is dus 'n wegkeer van die kerk, Woord en God.
11. {4} Dit is moontlik dat die artikel bydra tot toenemende begrip en dat daar ruimte vir opvolging kan wees.
12. {5} In [49] en [76], [105] [116] en [122] word na 'Afrikaners' verwys wat as stereotipering beskou kan word.
13. {6} In [66-67] [84-86] [106] [116-117] word positiewe omraming gebied.

14. {6} Die ankerposisie blyk duidelik uit [125-129].
15. {3} Daar word nie in die artikel eksplisiet genoem dat die gewenste oortuigings/gedrag die meerderheidsopinie verteenwoordig nie.

Die Kerkbode

Amptelike koerant van die Ned Geref Kerk
18 September 1998 - Deel 160 - Nummer 8

Herstel van geloofwaardigheid

2 DIE feit dat daar nie vanjaar 'n em-2 leierskap gesoek sal moet word, stel Dawie 52 dat hy te naby aan die Afrikanervolk en sy 77 ners is, en dit is en bly sy verantwoordelik-
3 bargo geplaas is op die agenda van 77 dit nou duideliker: die Afrikaanse kerke het 53 ideale beweeg het en dat die grense tussen 78 heid om ook aandag te gee aan hulle node
4 die Algemene Sinode nie en bespre-20 wel probleme met hulle morele geloofwaar-54 kerk en volk en party soms baie vaag geword 74 en krisis. En die kerk moet voortgaan om
5 king daarvan ook vóór die sinodesitting deur 34 digheid, maar dit kan - en moet - juis onder 65 het. In dié kerk se publikasie verlede jaar, 86 met hulle in hulle taal te praat en in hulle
6 alle geïnteresseerdes aangemoedig word. 31 meer hulle wees wat 'n sentrale rol speel in 64 Die verhaal van die NG Kerk se reis met apart- 81 kultuur-idoom.
7 werp reeds goeie vrugte af. Oral, in die 52 die 'morele renaissance' wat so nodig is. Al- 67 heid, is ook erken dat die NG Kerk 'dikwels 82 Maar mag die Afrikaanse kerke daarvan
8 openbare pers en ook in ons eie 33 dus Dawie. 63 geneig was om sy mense se belange bo ander 88 bewaar word dat hulle (weer) so naby aan
9 briewekolomme, word sake wat in Oktober 34 En dan skryf Dawie dat die Algemene 67 mense s'n te stel. Die kerk was begaan oor 84 'n bepaalde volk se politieke en ander ideale
10 voor die sinode gaan dien, druk besprek. 35 Kommissie vir Leer en Aktuele Sake (AK- 66 Afrikaners se voortbestaan en het nie altyd 65 begin beweeg dat ander se belange en ver-
11 'n Voorbeeld daarvan is die artikel deur 36 LAS), se verslag aan die sinode blyke daar- 61 in dieselfde mate gelet op ander mense se 91 ontregting aan hulle verbygaan. Hulle het
12 'Dawie', hoogangeskrewe rubriekskrywer 37 van gee dat dit NG Kerk reeds begin het 64 haglike daaglikse bestaan nie' (bladsy 73). 87 één keer toegelaat dat dit gebeur en dit het
13 van Die Burger, wat verlede week in dié 38 om sy geloofwaardigheid te herstel. Dawie 63 En ook: 'Die NG Kerk moet erken dat hy 86 meebring dat hulle morele geloofwaardig-
14 koerant verskyn het en hiernaas in ons 39 beskou die beklemtoning in die betrokke 64 sy profetiese stem teenoor die destydse 87 heid ernstig in die gedrang gekom het.
15 rubriek 'Vuurhoutjie' oorgedruk word. 40 verslag dat die kerk waarlik kerk moet wees 65 owerheid, van wie baie sy lidmate was, meer- 91 Die NG Kerk sal goed doen indien hy
16 Dawie skryf oor dié sake wat Die Burger 41 en nie in diens van 'n nasionalistiese, kultu- 66 male helderder moes laat hoor het. Dit het 91 by die komende Algemene Sinode ondub-
17 vrocër vanjaar in 'n hoofartikel aangeroei 42 rele of partypolitieke idee mag staan nie, as 67 by geleentheid gehaper aan die Skriftuurlike 92 belsinnig laat blyk dat hy 'n oop kerk met 'n
18 het, maar toe op so 'n wyse dat Die Kerk 43 baie belangrik. En as die Algemene Sinode 68 leiding wat die kerk aan die owerheid gegee 93 oop hart en oop deure is en 'n dienende rol in
19 bode daarteen beswaar gemaak het. Nou 44 die aanbeveling sou aanvaar dat die NG Kerk 69 het. Dit is ook waar dat die kerk ongelukkig 94 die breë Suid-Afrikaanse gemeenskap wil
20 word dit anders geformuleer en, meen ons, 45 nie opnuut die saak van die Afrikaner sy saak 70 toegelaat het dat hy partykeer deur politieke 95 speel. Ons bede is dat die Here dié kerk wat
21 só dat in Afrikaanse kerklike geleere wel 46 moet maak en net na dié volk se belange- 71 leiers op siecprou geneem is' (bladsy 75). 96 sy foute en sondes van die verlede bely het,
22 deeglik daarvan kennis geneem moet word. 47 moet omsien nie, meen Dawie dat dit 'n 72 Die NG Kerk het die afgelope jare op 97 maar wat in die geskiedenis op besondere
23 Waar dit voorheen vir ons geklink het om Die 48 van die ingrypendste gebeurtenisse in die 73 verskillende maniere laat blyk dat hy wyer 98 maniere deur Hom gebruik is, ook in staat
24 Burger meen dat die kerk gefaal het om ge- 49 kerk en geskiedenis sal wees. 74 diensbaar wil wees en nie net na een groep 99 sal stel om 'n bydrae tot die morele herop-
25 skikte morele leierskap in ons samelewing 50 Dit kan nie betwyfel word nie dat daar 75 se belange wil omsien nie. Intussen is dit so 100 bou van die mense van ons land te kan lewer.
26 te gee en dat daarom nou elders na sodanige 51 'n tyd in die NG Kerk se geskiedenis was 76 dat die meeste van sy lidmate steeds Afrika- 101 Tot God se eer.

Herstel van geloofwaardigheid

18 September 1998

1. {6} Die spesifieke bandwydte en taalnorms vir 'n oordedingsboodskap aan Christenlesers word gerespekteer.
2. {6} Emosiegelaaide begrippe: [48] ingrypendste gebeurtenisse; [62] haglike daaglikse bestaan; [69-70] ongelukkig toegelaat; [85-86] belange en verontregting; [89] ernstig in gedrang gekom; [92-93] oop kerk, oop hart en oop deure.
Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen.
Eufemismes: [67] gehaper aan Skriftuurlike leiding.
Verbloemde uitdrukkings: [20] meen ons.
Versekerende uitdrukkings: [50] Dit kan nie betwyfel word ...
Retoriese vrae: Geen.
3. {5} Intensionele gedrag? [90-95]
Gedragsoortuigings: [90]
Normatiewe oortuigings: [28-33] Dawierubriek in Die Burger.
Kontrole-oortuigings: [34-49]
Intensie: GO is positief, NO is positief en KO is positief. Die meerderheid positiewe oortuigings dui op intensie wat gedrag kan dryf.

4. {0} Lesers word nie gelei na interne toeskrywing nie. [54] [56] [60] [76] [81]
Telkens word alles aan God toegeskryf.
5. {6} [2-7] Die oop agenda van Algemene Sinode werp *goeie vrugte* af.
[38-43] Die standpunt dat kerk, kerk moet wees en nie in diens van nasionalistiese, kulturele of partypolitieke idee nie, is *baie belangrik*.
[82-86] Mag kerk *nooit weer* so naby aan 'n bepaalde volk se politieke en ander ideale beweeg dat ander se belange en verontregting verby gaan.
[90-95] Dit *sal goed wees* as Algemene Sinode ondubbelsinning laat blyk dat kerk oop is en 'n dienende rol in die breë gemeenskap wil speel.
6. {4} Die funksie van die houdings word nie eksplisiet bepaal nie maar dit word wel bevestig.
7. {5} Die NG Kerk moet ondubbelsinning laat blyk dat dit 'n oop kerk met oop deure en 'n oop hart is wat 'n dienende rol in die breë Suid-Afrikaanse gemeenskap wil speel. Dit sal kerk in staat stel om 'n bydrae tot die morele heropbou van die mense van ons land te kan lewer.
8. {2} Waarskynlik nie. Houdings en oortuigings word gestel. Die houdings (gehandhaaf deur Dawie – Die Burger) word wel bevestig ter ondersteuning van oortuigings gehandhaaf deur Die Kerkbode. Waardes word nie gestel en eksplisiet bevestig nie. Dit kan moontlik veronderstel word.
9. {1} Waarskynlik nie. Die feit dat mens twyfel, dit op 'n manier aanvoel maar tog nie eksplisiet kan identifiseer nie, is onbevredigend. Waardes moet duidelik, eksplisiet geformuleer, bevestig of bepleit word. Dit word nie in die artikel gedoen nie.
10. {6} Waarskynlik wel. Daar word inkonsekwensies met betrekking tot die kerk se optrede in die verlede uitgewys nl: [53-53] kerk het te naby aan Afrikanervolk en sy ideale beweeg; [53-54] grense tussen kerk, volk en party het soms baie vaag geword; [57-59] kerk se mense se belange is bo die belange van ander mense gestel; [63-66] kerk moes profetiese stem teenoor

owerheid helderder laat hoor het; [67-69] het gehaper aan Skriftuurlike leiding aan owerheid en is deur politieke leiers op sleeptou geneem [69-71]. Die gewensde gedrag is dat die kerk wyer diensbaar wil wees en nie net na een groep se belange wil omsien nie.

11. {4} Die artikel kan moontlik bydra tot toenemende begrip oor die onderwerp en in verdere artikels opgevolg word.
12. {6} [28] Afrikaanse kerke, [45] Afrikaners, [52] Afrikanervolk kan as stereotiperings beskou word.
13. {6} Positiewe omraming word in [90] gedoen.
14. {6} Die ankerposisie is uit [82-95] duidelik.
15. {4} Die artikel meld nie spesifiek dat dit die mening van die meerderheid is nie, maar dit kan wel geïnterpreteer word asof dit so is.

Die Kerkbode

Amptelike koerant van die NG Kerk
20 November 1998 - Deel 161 - Nummer 13

Selfs die dierbare vaderland is nie alles nie

2 DAAR is baie redes waarom 'n mens 31 is. Lester Venter had waarskynlik reg 74 raak sien. God het 'n plan, spesifiek
3 hier digby Kersfees 1998 (hierdie is die 46 in sy boek 'When Mandela goes', dink 77 met elkeen van ons, sy kinders, se le-
4 Kersuitgawe van Die Kerkbode) moe- 41 ons, dat ons binnekort 'n tweede re- 78 wens. Die Kind van Betlehem, die
5 deloos sou kon wees, op die punt om 42 wolusie in Suid-Afrika gaan belewe 79 Man van Golgota, die Heiland aan die
6 boedel oor te gee. 43 wanneer die armstes van die armes wie 80 regterhand van God die Vader, het alles
7 Dit was 'n taai jaar met baie dinge 44 se lot ná die eerste 'rewolusie' min ver- 81 met dáardie plan te doen. Hy verander
8 wat in talle van ons se lewensprogram- 45 ander het, gewelddadig in opstand 82 die dinge wat uitsigloos en sinloos lyk,
9 me skeefgeloop het. Die ekonomie het 46 gaan kom en Suid-Afrika oor die rand 83 sodat ons kan raaksien: daar is sin en
10 sy terugsakkings beleef wat in die 47 gaan stoot om 'n egte Derdewêreldse 84 patroon, daar is 'n plan, daar is hoop.
11 meeste van ons se persoonlike lewens 48 puinhoop te word. 85 Wat baie van ons die afgelope jare
12 sy effek gehad het. Die val van die 49 Emigreer. Gee pad terwyl daar nog 86 wel op die harde manier geleer het, is
13 rand, die hoë rentekoerse, die bedrei- 50 tyd is. Gaan skep jou eie toekoms - 87 dat ons nie so baie waarde moet heg
14 ging van jou werk, die sluipende ar- 51 om dr HF Verwoerd se wekroep van 88 aan wat ons nou het en dag en nag moet
15 moede, geweld en misdaad en plaas- 52 weleer te vervorm - vér van hier! - Só 89 beplan om dit tot elke prys te behou nie.
16 moorde, die feit dat 'ons land' vir baie 53 dink en praat baie van ons mense. 90 Selfs die dierbare vaderland is nie alles
17 van ons se gevoel al hoe meer 'ander- 54 Dit is net die Here wat ons uit hier- 91 nie. Op stuk van sake is ons maar tent-
18 mansland' geword het...Dit alles dra 55 die gees van verslaentheid en pessimis- 92 bewoners en wie sy koninkryk hiér wil
19 daartoe by dat ons mekaar sonder baie 56 me kan laat opstaan. Dis net Hy wat 93 bou met die verwagting dat hy altyd
20 moeite in 'n totale moedeloosheid kan 57 ons kan help om op te hou met die 94 hier sal bly, maak 'n yslike fout.
21 inpraat. 58 treurmars, om op te hou om die toe- 95 Nie 'a pie in the sky' nie, maar in-
22 Terwyl daar by die meeste van ons 59 koms vir mekaar pikswart te skilder, 96 derwaarheid is die rus elders. Ons is
23 - synde die deursnee lidmate van die 60 en om raak te sien dat God dinge op 97 onderweg daarheen. Maar Kersfees be-
24 NG Kerk - 'n verligting is dat ons die 61 die mees onverwagse maniere en tye 98 teken dat die Here kom ingryp het in
25 albatros van apartheid van ons nek af- 62 lig kan laat word. 99 ons daaglikse honger en kommer en
26 gegooi het en dankbaarheid is dat ons 63 Toe min ander mense nog hoop ge- 100 ons kom verseker het: Immanuel - God
27 nie meer betrokke is by wat al hoe meer 64 had het dat God woord gaan hou - 101 is by ons, Hy is met ons. Hy vergesel
28 'n verdrukende en onaanvaarbare stel- 65 Simeon en Anna was onder die klein 102 ons op ons pelgrimstog. Heelpad.
29 sel in Suid-Afrika geword het nie, het 66 klompie wat geglo het dat iets groots 103 Intussen het ons hier by die stilhou-
30 daarmee saam 'n soort uitsigloosheid 67 nog kán gebeur, selfs nog in hulle eie 104 plek waar ons ons nou bevind, en waar
31 by te veel van ons posgevat. 68 leeftyd - toé word 'n Kindjie gebore. 105 ons glo dat niemand anders as Hy ons
32 Ons droom nie meer drome oor die 69 Toe alles donker word, toe steek God 106 laat stilhou het nie, 'n taak en 'n roe-
33 toekoms van ons land nie, ons sien nie 70 die ster van Betlehem aan. 107 ping en geweldige groot geleenthede.
34 meer vergesigte oor wat vir ons en ons 71 Verre daarvan om alles te wil ver- 108 Juis in die Nuwe Suid-Afrika. En as
35 kinders en kindskinders hier voorlé nie. 72 geestelik en van die godsdien 'a pie 109 óns nie daardie werk vir Hom hier, nou
36 Intendeel. Ons twyfel baie ernstig of 73 in die sky when you die' te maak, moet 110 doen nie, sal dit ongedaan bly.
37 daar in die medium en langer termyn 74 ons as Christene verby die hier en die 111 'n Geseënde Kersfees aan al ons
38 hoegenaamd 'n toekoms vir ons hier 75 nou leer kyk en God se dáár en dán 112 lesers!

Selfs die dierbare vaderland is nie alles nie.

20 November 1998

1. {6} Die bandwydte en taalnors vir Christenlesers word gerespekteer. In [26] is 'n fout – 'dankbaarheid' in plaas van 'dankbaar'.
2. {6} Emosiegelaaide begrippe: [4-5] moedeloos, [14-15] sluipende armoede, geweld, misdaad, plaasmoorde, [17-18] 'andermansland', [30] uitsigloosheid, [41-42] tweede rewolusie, [45] gewelddadig in opstand kom, [55] gees van verslaentheid en pessimisme, [58] treurmars, [82] uitsigloos en sinloos, [90] dierbare vaderland [94] yslike fout.
Bevoordeelde uitdrukkings: Geen.

Eufemismes: Geen.

Verbloemde uitdrukkings: [40-41]... dink ons...

Versekerende uitdrukkings: [95-96] ...inderwaarheid...

Retoriese vrae: Geen.

3. {0} Intensionele gedrag? Die artikel bepleit nie spesifieke gedrag/intensionele optrede nie. Dit gaan eerder om die huldinging van bepaalde oortuigings en houdings. In [106-108] word vaag verwys na 'n taak en 'n roeping sonder dat dit aangedui word.
Gedragsoortuigings: Geen gedrag word bepleit wat in terme van goed en sleg beoordeel kan word nie.
Normatiewe oortuigings: Geen gedragsverwagtings van toonaangewende groepe of individue word genoem nie.
Kontrole-oortuigings: Geen faktore wat gedrag makliker/moeiliker maak word genoem nie.
Intensie: GO: Negatief; NO: Negatief; KO: Negatief. Daar is dus geen intensie wat gedrag kan dryf nie.
4. {0} Lesers word nie gelei na interne toeskrywing nie. [54] [56] [60] [76] [81]
Telkens word alles aan God toegeskryf.
5. {6} *Bestaande houdings*: [22] Die deursnee lidmaat van die NG Kerk is *verlig* dat die albatros van apartheid van ons nek af is.
[30-31] 'n Soort *uitsigloosheid* het by te veel van ons posgevat.
[49-50] Baie van ons dink en sê: *Emigreer, gee pad terwyl daar nog tyd is*.
6. {4} Die funksie van die houdings word nie bepaal nie. Die bestaande houdings word wel beveg.
7. {5} [60-62] Moet raaksien dat God dinge op die mees onverwagse maniere en tye kan laat lig word. Die gedrag/oortuiging sal lei tot houding [83-84] daar is sin en patroon daar is 'n plan, daar is hoop.
8. {1} Hoewel houdings (bestaande) en oortuigings (bestaande en

gewensde) in die artikel aangeroeer word, is daar nie duidelike aanduidings dat daar by die skryf van die artikel rekening gehou is met 'n hiërargies-geordende oortuigingstelsel by lesers nie.

9. {0} Die artikel noem nie spesifieke waardes nie. Die oortuiging word gestel dat God 'n plan, spesifiek met elkeen van ons se lewens het [76-77] en dat Hy ons heelpad op die aardse pelgrimstog vergesel [101-102] en dat ons 'n taak, roeping en geweldige groot geleentheid het maar waardes kom nie aan die bod nie.
10. {6} Daar word gewys op inkonsekwensies in houdings (sien vraag 1) en oortuigings [39-53] en [54-62] [74-84]. [85-91]
11. {4} Die artikel kan moontlik tot toenemende begrip bydra en daar is moontlik ruimte vir opvolging in verdere artikels.
12. {0} Stereotipering word nie gebruik nie.
13. {4} Die gewensde oortuiging word nie eksplisiet positief omraam nie maar is tog in wese positief.
14. {6} In [76-84] word 'n duidelike ankerposisie gebied.
15. {3} Daar is geen aanduiding in die artikel nie.

Algemene Kerkbode

BLAD OOR KERK- EN GELOOFSAKE
MAANDUITGAWE VAN DIE KERKBODE
9/10 APRIL 1999

Kerk en volk en volkskerk

2 'n TWEEGESPREK onlangs in hulle onderskeie 27 kerklik meegedeel en die evangelie verstaan het. 54 Afrikaanse Protestantse Kerk wat in Artikel 5 van 60 de faktor is nie. Die vraag kan met reg gestel
3 kerkoerante tussen die redakteurs van Die Her- 29 Die meeste lidmate het net tot die kerk behoort 57 hulle stigtingsakte verklaar: 'Ons verklaar dat 61 word of so 'n organisasie nog regtig 'n kerk kan
4 vormer en Die Kerkbode, en prof Willie Jonker se 36 omdat dit 'n tradisie was, niks meer nie. 51 slegs blanke Afrikaners en ander blankes wat 72 wees.
5 nuwe boek oor sy lewe saam met die NG Kerk 31 Die teoloog Abraham Kuyper het die begrip 67 hulle met die blanke Afrikaner vereenselwig, lid- 53 Dat daar 'n band tussen die Lutherse Kerk en
6 *Selfs die kerk kan verander*, bring 'n belangrike 37 'volkskerk' in die negentiende eeu. In Nederland 67 maatskap van hierdie kerk mag geniet.' 64 die Duitse volk bestaan, tussen die Church of
7 vraag na vore: wat behoort die verhouding te wees 33 gebruik toe hy dit gehad het teen 'n tuglose mas- 69 Daar kan sekerlik nie fout mee gevind word 65 Engeland en die Britte, tussen die Afrikaanse
8 tussen die kerk aan die een kant en die volk waar- 34 sa-kerk, 'n organisasie waartoe mense kragtens 64 dat 'n bepaalde kerk, werksaam in die gelede 64 kerke en die Afrikaners, is 'n feit wat nie sleg
9 binne die kerk (veral) werk aan die ander kant? 35 tradisie behoort sonder dat hulle werklik ver- 41 van 'n spesifieke volk, daardie volk se taal ge- 57 hoef te wees nie. Die moontlikheid dat dit 'n
10 Dié saak het in ons eeu dikwels gemoedere 66 staan waaroor dit in die kerk gaan. So 'n kerk is 67 gebruik en by sy kultuur aansluit nie. Ds Gottfried 63 noodlottige en slegte band kan word, is egter
11 gaande gehad. In die Duitsland van die jare der- 77 'n verworping van wat die kerk bedoel is om te 63 Osei-Mensah, Ghanees-gebore teoloog, het te- 61 altyd aanwesig. Daarom moet daar tussen kerk-
12 tig en veertig het die kerk hom só met die volk se 38 wees: 'n gemeenskap van mense wat weet wat 64 reg gesê: 'Egte kontekstualisering kan alleen 70 lidmaatskap en volkslidmaatskap altyd 'n be-
13 strewes vereenselwig, dat alle min van 'n profe- 31 hulle glo en uit oortuiging as Christene in die wê- 65 daar plaasvind waar die Gees van God die 61 paalde spanning wees, en die een sal onvermy-
14 tiese stem gehoor is toe nasionaal-sosialisme 41 reid leef. 61 Word van God interpreteer en die gedagtes van 61 zielek soms direk téén die ander te staan kom.
15 die Tweede Wêreldoorlog ontkenen het. In Suid- 41 Die gedagte van 'n 'volkskerk' hang egter 67 sy volk wat aan 'n sekere kultuur behoort, op so 93 Daar was 'n tyd in ons meer onlangse ge-
16 Afrika het die noue verbintenis tussen kerk en 42 ook saam met die opvatting dat die kerk die kleur 46 'n manier verig dat hulle die waarheid vars en 94 skiedenis dat ons ons kerklidmaatskap en die
17 volk meegedrag dat die Afrikaanse kerk te sag 43 van sy omgewing moet aanneem en aansluit by 69 fris deur hulle eie oë sien.' Maar dit word 'n fout, 93 feit dat ons aan 'n bepaalde volk behoort, só met
18 gepraat het toe apartheid al hoe slegter geword het. 44 die taal en kultuur van die mense vir wie hy be- 70 dit word sonde, as 'n kerk mense van ander vol- 91 mekaar vereenselwig het, dat dit as verraad be-
19 En in Groot-Brittanje het 'n mens die situasie dat 45 dien. Die kerk moet 'verinheems' word, 'kontek- 71 ke begin uitsluit. Dit word 'n fout as die kerk só 97 skou is as kerkmense byvoorbeeld nie die volk se
20 die staatshef (die koningin) ook die kerkhoof (van 46 stualisering' moet plaasvind - en dit gebeur die 72 deel van die volk raak dat die volk se strewes 92 strewes en ideale sonder meer wou onderskrywe
21 die Church of England) is met 'n gevolglike son- 47 beste, meen sommige mense, as in elke volk 'n 73 een en dieselfde as die kerk s'n word 'n as die 94 nie. Ons mag nie toelaat dat dit weer gebeur nie.
22 derlinge verstrengeling van staat en kerk. 48 afsonderlike, selfstandige kerk tot stand kom: 'n 74 volk se grense bepaal waar die kerk se grense 94 Aan die ander kant moet kerk en volk vanself-
23 Prof Jonker skryf in sy boek dat hy vroeg in 49 kerk-vir-die-volk, 'n volkskerk. So beskou die 75 moet lê. Dit word 'n groot fout, is die slegste 91 sprekend ook nie só van mekaar wegbeweeg dat
24 sy bediening kennis gemaak het met 'n volks- 51 Ned Herv Kerk homself as 'n volkskerk omdat 76 volkskerk wat jy kan kry, as die toelatingsver- 92 dit lewensferre sonder raakpunte word nie. Dit is
25 kerk-situasie in die slegte sin van die woord'. Dit 51 dié kerk hom in 'n besondere sin tot die Afrika- 77 telste eintlik is dat jy aan 'n sekere volk moet be- 92 lewenskring wat gedurig oor mekaar skuif en 'n
26 was toe hy in sy eerste gemeente vasgestel het 53 ners wend en vir hulle 'n kerk wil wees. In 'n 78 hoort of 'n sekere taal praat, en geloof in Jesus 91 direkte invloed op mekaar het. Maar dit is nie een
27 dat net 'n klein gedeelte van die lidmate werklik 53 uiterste vorm vind dié gedagte neerlag by die 79 Christus nie in eerste en laaste plek die bepalen- 95 en dieselfde nie. Glad nie. En nooit weer nie!

Kerk en volk en volkskerk

9/10 April 1999

1. {6} Die bandwydte en taalnoms vir ooredingsboodskappe aan Christenlesers word gerespekteer.
2. {6} Emosiegelaaide begrippe: [75-76] ...die slegste volkskerk wat jy kan kry...; [88] ...noodlottige en slegte band...; [96] ..as verraad beskou is...; [105] Glad nie. En nooit weer nie!
Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen.
Eufemismes: [17] ... 'te sag gepraat het'...
Verbloemde uitdrukkings: Geen
Versekerende uitdrukkings: [59] 'Daar kan sekerlik nie..' [63-64] '..het tereg gesê..'
Retoriese vrae: [80-82] vraag kan gestel word of so 'n organisasie kerk genoem kan word.
3. {0} Intensionele gedrag?: Intensionele gedrag (iets wat gedoen moet word) word nie bepleit nie maar wel gewensde oortuigings en houdings.
Gedragsoortuigings: Geen
Normatiewe oortuigings: Geen

Kontrole oortuigings: Geen

Intensie: GO: negatief; NO: negatief; KO: negatief. Daar is dus geen intensie om gedrag te dryf nie.

4. {0} Lesers word nie gelei om gedrag aan interne oorsake/faktore toe te skryf nie.
5. {6} [29-30] Dit is sleg as lidmate net tot die kerk behoort omdat dit 'n tradisie is, niks meer nie.
[83-87] Dit hoef nie sleg te wees dat daar bande tussen die Lutherse Kerk en die Duitse volk bestaan, tussen die Church of England en die Britte, tussen Afrikaanse kerke en Afrikaners nie.
[87-89] Die moontlikheid dat dit 'n slegte band kan word, is altyd aanwesig.
6. {4} Die funksie van die houdings word nie in die artikel bepaal nie. Die houdings word in die artikel teëgestaan.
7. {0} Geen
8. {1} Houdings en oortuigings word gebruik maar daar is geen aanduiding dat rekening gehou word met die hiërargies-geordende oortuiging-stelsel van lesers nie. Waardes word glad nie direk aangeroeer nie. Dit mag moontlik ten grondslag van die oortuiging in [78-80] lê.
9. {0} Sien laaste deel van antwoord op vraag 4.
10. {6} Inkonsekwensies word in [70-82] aangedui en daarteenoor word [83-92], [99] en [104-105] gestel.
11. {5} Die inligting in die artikel is van so 'n aard dat dit waarskynlik tot toenemende begrip oor die onderwerp bydra en die moontlikheid om die artikel op te volg in verdere artikels bestaan waarskynlik wel.
12. {0} Daar word nie van stereotipering gebruik gemaak nie.

13. {4} Die oortuigings in die artikel word positief aangebied maar nie spesifiek positief omraam nie.
14. {6} In [83-92], [99] en [104-105] word 'n duidelik ankerposisie weergegee.
15. {3} Die artikel gee nie spesifiek voor dat die gewenste oortuiging die opinie van die meerderheid is nie maar stel dit tog so beslis dat dit so kan oorkom.

Die Kerkbode

Amptelike koerant van die Ned Geref Kerk
15 Oktober 1999 - Deel 163 - Nummer 10

'n Eeu van oorloë ... 'n eeu van liefde?

ANDREW Murray het in September 1899 uit sy Wel-³¹ Sou sommige van dr Murray se toehoorders gewon-⁷⁴ Vryheidsoorlog (die Anglo-Boere-oorlog) dood. Haar
lingtonse pastorie 'n brief aan die Britse Parlement ge-³⁷ der het of hulle hulle ore kon glo? – Gods liefde ... oor ⁷⁵ tweede man, 'n Engelse offisier wat sy so te sê vir dood
skryf. Dié brief, ook gepubliseer in De Kerkbode van ⁴¹ duisende, duisende lyke heen? Moet ons dan elke oor-⁷⁶ opgetel het en gesond verpleeg het, het 'n ruk ná die
12 Oktober 1899, is 'n aangrypende pleidooi dat Brit-⁴¹ logsmonument ná elke verskriklike oorlog - en hoeveel ⁷⁷ oorlog aan die nagevolge van sy wonde gesterf.
tanje nie die wapen teen 'die jongste en kleinste van die ⁴³ miljoene lyke het hierdie eeu se twee wêreldoorloë nie ⁷⁸ Johanna se haat vir die Britte ná haar seun se dood,
vrye state' moet opneem nie. Murray sê dat hy as oudste ⁴³ opgelewer nie! – onthul onder 'die banier van Gods lief-⁷⁹ en wat nie deur die ongeluk waarin haar man gesterf
leraar van die NG Kerk aan die Britte skryf. Hy is daar-⁴⁴ de? Is al die onreg en ellendes van die twintigste eeu, ⁸⁰ het, besweer is nie, word uiteindelik wel ómgekeer as
voor bekend dat hy Brittanje goedgesind is, sê hy, en is ⁴⁵ en elke ander eeu, op stuk van sake maniere waardeur ⁸¹ sy 'n Britse offisier leer liefkry en met hom trou.
daaroor dikwels deur sy eie volk 'verkeerd beoordeel'. ⁴⁶ God sy liefde aan ons wil bewys? ⁸² Johanna se ervarings leer haar die een groot les: wan-
Hy is ook nie onbekend in Brittanje nie, skryf hy ⁴⁷ 'n Mens wil jou kop in verwondering skud. Dié dr ⁸³ neer mense mekaar as mense leer ken, nie as vreemde-
vanweë sy boeke en sendingkongresse was Murray des-⁴⁸ Andrew Murray was 'n goeie man ... eintlik te goed-⁸⁴ linge daar ver wat jy haat oor die leed wat jou aangedoen
ryds wêreldwyd bekend. Maar nou vra hy die Britse volk ⁴⁹ om waar te wees. Eintlik moes hy sy vuus teen die Britte ⁸⁵ is nie, dan oorwin die liefde uiteindelik. Want liefde,
om stil te staan en 'n ánder politieke koers te kies. 'Ek ⁵⁰ gebal het wat hierdie verskrikking oor ons gebring het ... ⁸⁶ sterker as haat, is ook sterker as die dood ...
smeek die regeerders en die volk van die grootste Chris-⁵¹ en teen God ... ⁸⁷ Die Anglo-Boere-oorlog, wat dié maand 100 jaar
telke nasie ter wêreld om nie oorlog te maak nie ... ⁸⁸ Wat Andrew Murray wel raakgesien het, en wat ons ⁸⁹ gelede uitgrek het, het diep wonde geslaan. Die ge-
Murray se oproep was tevergeefs. 'n Oorlog het los-⁵² almal moet raaksien as ons veelbewoë ⁹⁰ voel van verontregting en bitterheid en selfs haat wat
gebrand wat uiteindelik die lewens van nagenoeg ⁵³ eeu, is dat om in terugblik jou vuus te bal, niks help nie. ⁹¹ rydens en ná die oorlog by Afrikaners posgevat het, het
21 000 Britte geciis het (7 792 gesneuwel, 14 658 aan ⁵⁴ Dit bring blywende bitterheid, dit veroorsaak dat jy met ⁹² 'n lang skaduwee oor ons geskiedenis dié eeu gegooi.
siektes dood), amper 6 000 Boere (3 997 gesneuwel, ⁵⁵ haat in jou hart sterf. God het 'n ander uitweg gesoek. ⁹³ Wat aan ons gedoen is, was bitter onregverdig. Die tra-
2 000 aan siektes en wonde dood), en meer as 20 000 ⁵⁶ Hy het nie sy vuus gebal teen die mense wat sy skepping ⁹⁴ gedie is dat ons op ons beurt in die loop van die eeu
vroue en kinders wat in konsentrasiekampe gesterf het. ⁵⁷ met hulle opstand teen Hom flenters laat val het nie. ⁹⁵ ook vir ánder onreg aangedoen het. Ons het ander mense
Dit is onbekend hoeveel swart- en bruinmense wat by ⁵⁸ Hy het 'n kruis laat plant, sy Seun daaraan laat sterf. ⁹⁶ te lank te ver van ons af weggehou, hulle nie altyd ge-
beide kante betrokke was, in die oorlog omgekome het. ⁵⁹ om alles wat stukkend is, heel te maak. ⁹⁷ noeg as mense gesien nie en die liefde nie kans gegee
Met die onthulling van die Vrouemonument in 1916 ⁶⁰ God het opstand en haat met liefde beantwoord. Elke ⁹⁸ om afstande te oorbrug en haat te oorwin nie.
was Andrew Murray, ouer en gryser, weer aan die woord. ⁶¹ oorlog, alle onreg, is op stuk van sake tekens van die ⁹⁹ Die twintigste eeu vertel van die vernedering, die
En hy het die skare verseker dat dié allertragiese monu-⁶² mens se opstand teen God. En elke keer dat vrede gesluit ¹⁰⁰ berrysenis en die verootmoediging van die Afrikanervolk.
ment van 'n uitgeteerde vrou met haar dooie kind in ⁶³ word, vergifnis gegee word, is dit 'n teken dat God se ¹⁰¹ 'Johanna' het geleer, en Andrew Murray het die ge-
haar arms, 'n monument 'van liefde' is die lydende, bid-⁶⁴ liefde sterker is as haat en dood. Hy stel ons in staat om ¹⁰² made ontvang om dit op sy eie manier by die onthulling
dende, seenende, seëvierende liefde van God. Murray ⁶⁵ ten spyte van al die verskriklikhede wat ons mekaar en ¹⁰³ van die Vrouemonument oor te dra: liefde is die ant-
vra waarom God die verskriklike oorlog toegelaat het. ⁶⁶ Hom aandoen, tog by vergifnis en liefde uit te kom. ¹⁰⁴ woord. God se liefde wat ook in sy kinders weerkaats
en antwoord dan dat Hy mense op dié manier van sy ⁶⁷ Antionette Pienaar se een-vrou-opvoering met die ¹⁰⁵ woord as hulle mekaar vergewe en liefde aan mekaar be-
liefde wou leer, omdat Hy hulle deur oorlogse geweld ⁶⁸ titel *Johanna* is hiervan 'n oprekende voorbeeld. Johanna ¹⁰⁶ toon.
en oorlogsmart van sy liefde wou oortuig. 'Baie mense ⁶⁹ is 'n vrou wat haar geliefdes op verskillende maniere ¹⁰⁷ Só, verstaan, kan ons al ons monumente van hierdie
is deur die oorlog in die arms van die Heiland gedryf. ⁷⁰ aan die dood moes afgee. Haar enigste seun het in die ¹⁰⁸ eeu ter herinnering aan die Anglo-Boere-oorlog, die
Laat ons hierdie monument dan onthul onder die banier ⁷¹ Eerste Vryheidsoorlog gesneuwel. Haar man is in 'n ¹⁰⁹ twee wêreldoorloë, apartheid en wat nog meer, inder-
van Gods liefde!', het hy afgesluit. ⁷² plaas-ongeluk vlak voor die uitbreek van die Tweede ¹¹⁰ daad onthul onder die banier van God se liefde!

'n Eeu van oorloë ... 'n eeu van liefde?

15 Oktober 1999

- {6} Die bandwydte en taalnoms van oorredingsboodskappe aan Christenlesers word in die artikel gerespekteer. Daar is 'n tikfout in [69] 'oprekende voorbeeld' moet waarskynlik lees 'sprekende' voorbeeld en Antionette Pienaar se naam is verkeerdelik as Antionette gespel in [68].
- {6} Emosiegelaaide begrippe: [5] aangrypende pleidooi, [15] smee, [27] allertraagiese monument, [28] uitgeteerde vrou met haar dooie kind in haar arms, [31] verskriklike oorlog, [40] oor duisende, duisende lyke heen, [55] blywende bitterheid, [88] diep wonde geslaan, [89] gevoel van verontregting en bitterheid en selfs haat, [92] bitter onregverdig
Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen.
Eufemismes: [49] ...vuus teen die Britte gebal het...
Verbloemde uitdrukkings: Geen.
Versekerende uitdrukkings: Geen.
Retoriese vrae: Geen.

3. {0} Intensionele gedrag? Die artikel beoog nie intensionele gedrag/optrede nie. Dit wil 'n gewenste oortuiging/waarde oordra wat tot bepaalde gedrag sal lei. [102-105]
Gedragsoortuigings: Geen.
Normatiewe oortuigings: Geen.
Kontrole-oortuigings: Geen.
Intensie: Geen.
4. {0} Die lesers word nie eksplisiet gelei om die gewenste oortuiging aan interne oorsake toe te skryf nie.
5. {6} [52-54] ...wat ons almal moet raaksien as ons terugkyk op ons *veelbewoë eeu* is dit om in terugblik jou vuig te bal niks help nie.
[88-89] Die gevoel van *verontregting en bitterheid en selfs haat* wat tydens en ná die oorlog by Afrikaners posgevat het, ...
[90-91] ...het 'n *lang skaduwee* oor ons geskiedenis dié eeu gegooi.
[92] Wat aan ons gedoen is, was *bitter onregverdig*.
6. {0} Die funksie van die houdings word nie pertinent bepaal en in die lig daarvan bevorder/beveg/bestendig nie.
7. {4} [82-86] 'Wanneer mense mekaar as mense leer ken, nie as vreemdelinge nie, dan oorwin die liefde uiteindelik.' Dit is 'n oortuiging eerder as 'n houding maar die gedrag – om mekaar te leer ken en uiteindelik lief te hê sal die regte houding vestig – 'ek hou van die mens!'
8. {0} Daar is geen aanduiding dat met 'n hiërargies-geordende oortuigingstelsel rekening gehou word nie. Dit is hoofsaaklik feite en oortuigings wat gestel word en wat waarskynlik op die aanvaarding daarvan deur lesers gerig is.
9. {6} [102-105] 'Liefde is die antwoord'.
10. {6} In [49-51] en [82-86] [102-105] word inkonsekwensies uitgewys.

11. {4} Die inligting in die artikel dra by tot toenemende begrip oor die hantering van die nagedagtenis van konflik en onreg en dit sal moontlik in verdere artikels opgevolg kan word.
12. {6} [90] Afrikaners is 'n stereotipering.
13. {4} Die gewenste oortuiging [102-105] word nie spesifiek positief omraam nie. Uit die konteks is dit duidelik dat die artikel positief daaroor is.
14. {6} Uit [82-86] [102-105] blyk die ankerposisie duidelik.
15. {1} Die artikel gee nie spesifiek voor dat die gewenste oortuiging die opinie van die meerderheid is nie.

Die Kerkbode

Amptelike koerant van die Ned Ge
18 Junie 1999 • Deel 162 • Nomr

Verkiesing, armoede en die NG Kerk

2 DIE NG Kerk het hom nie in die afgelope 37 Suid-Afrika aandien. Veral ook omdat die 74 Maar dat die armoede-probleem aan ons
3 Algemene Verkiesing op enige wyse aan 37 Suid-Afrikaanse Kommunistiese Party 75 poorte géén Christen, geen lidmaat van
4 'n bepaalde politieke party verbind nie. 40 daarin slaag om, sonder dat hy homself 74 die NG Kerk, onaangeraak kan laat nje, is
5 Soos ook nie amptelik in die verlede nie, 41 openlik by die stembus laat toets, sy in- 77 beslis waar. Om met 'n skouerophaling
6 hoewel dié kerk in 'n stadium deur kritici 42 vloed in die Parlement uit te brei. Al hoe 78 daarvan kennis te neem en min of meer on-
7 graag geteipeer is as 'die Nasionale Party 43 meer lede van die vorige Parlement het lede 79 geërg jou koers te gaan, is, om die minste te
8 in gebed'. Die rede was tweërlei: die NG 44 van die SAKP geword. Dit sal interessant, 80 se, on-Christelik. Dat die kerk, die NG Kerk,
9 Kerk het in die jare veertig, vyftig en sestig 45 en waarskynlik ontstellend, wees om te 81 op die een of ander manier iets aan die
10 aan die destydse Nasionale Party-beleid 46 weet hoeveel lede van die nuwe Parlement 82 saak sal moet help doen, is onteenseglik so.
11 'n Skriftuurlike onderbou verskaf deur 47 ook aan die SAKP behoort. 83 Dalk deurdat NG gemeentes 'tweelingge-
12 sonderlike ontwikkeling as 'n Bybelse eis 48 Hoe dit ook al sy: die slag is gelewer 84 meentes' in die gebiede-van-armoede aan-
13 te stel; en die meeste lede van die Regering 49 en die verkiesing is agter die rug. Suid- 85 vaar en doelbewus op verskillende manie-
14 was ook lidmate van die NG Kerk. Die 50 Afrika se nuwe president, Thabo Mbeki, 86 re na hulle uitreik.
15 feit dat daar talle lidmate van dié kerk was 51 is dié week in Pretoria ingehuldig. Ons 87 Met die partypolitiek moet die NG
16 wat baie bedenkinge oor die regeringsbe- 52 wens hom geluk met sy verkiesing tot pre- 88 Kerk hom nie bemoei nie. Met sosiale
17 leid gehad het, is nie voldoende deur ge- 53 sident - hy het 'n oorweldigende meer- 89 kwessies wel deeglik. Daar is 'n ad hoc-
18 noemde kritici in berekening gebring nie. 54 derheid behaal - en belowe hom dat die 90 kommissie deur die Algemene Sinode aan-
19 Hoe ook al: dié keer (soos tydens die 55 NG Kerk vir hom en sy regering voor- 91 gewys om onder meer weë te bedink hoe
20 referendum van 1992 - tot baie mense, 56 bidding sal doen. Mag die Here hom in 92 die NG Kerk kan help om armoede te be-
21 ook vooraanstaande NG teoloë, se ont- 57 staat stel om só te regeer dat dit ooreen- 93 stry. Ons vertrou dat hulle met daadwerk-
22 steltenis) het die NG Kerk op geen manier, 58 komstig die wil van God, Beskikker oor 94 like planne vorendag sal kom en dat ons
23 openlik of by implikasie, voorkeure uit- 59 die lotgevallen van nasies, sal wees. 95 kerk in sy hulpverlening aan sy eie arm
24 gespreek nie. Die Kerkbode het wel party- 60 Elders in hierdie uitgawe verskyn 'n kort 96 lidmate én aan die baie, baie ander mense
25 politieke advertensies geplaas, maar dit 61 artikel van 'n predikant van die NG Kerk 97 wat arm is, werklik kerk sal wees!
26 was afkomstig van 'n hele paar partye en 62 wat die opdrag het om onder die mense
27 nadat aan ál die groot partye 'n uitnodi- 63 van Guguletu, 'township' buitekant Kaap-
28 ging in dié verband gerig is. Ons wou daar- 64 stad, te werk. Hy het daagliks met die groot-
29 mee aan lidmate van die NG Kerk die kans 65 ste armoede denkbaar te doen. Hy het ook
30 gee om ook in hierdie meer 'kerklike omge- 66 met van die gelowigste mense wat enigeen
31 wing' politieke keuses in die lig van hulle 67 van ons ken, in gemeenteverband te make.
32 Christenskap te oorweë. 68 Een van pres Mbeki se groot take sal
33 Met één uitsondering, darem: Die 69 wees om die lot van die armes te verbeter
34 Kerkbode het hom opnuut en ondubbel- 70 ... sonder om diegene wat deur werkskep-
35 sinnig uitgespreek teen die Kommunisme, 71 ping en entrepreneurskap iets aan daardie
36 ook met die vriendeliker gesig waarmee dié 72 armoede kan doen, deur ondraaglike be-
37 godloënende ideologie hom deesdae in 73 lastings- en ander eise uit die land te jaag.

Verkiesing, armoede en die NG Kerk

18 Junie 1999

1. {6} Die bandwydte en taalnors vir ooredingsboodskappe aan Christenlesers word gerespekteer.
2. {6} Emosiegelaaide begrippe: [45] ontstellend, [48] die slag is gelewer, [64-65] grootste armoede denkbaar, [72-73] ondraaglike belastings en ander eise, [73] uit die land te jaag, [80] on-Christelik.
Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen.
Eufemismes: Geen.
Verbloemde uitdrukkings: Geen.
Versekerende uitdrukkings: [82] onteenseglik, [89] wel deeglik.

Retoriese vrae: Geen.

3. {5} Intensionele gedrag? [87-89]
Gedragsoortuigings: [74-80] [80-82]
Normatiewe oortuigings: [89-97]
Kontrole-oortuigings: Geen.
Intensie: GO: positief; NO: positief; KO: negatief. Daar is dus intensie om gedrag te dryf.
4. {0} Lesers word nie gelei om gewensde gedrag aan interne oorsake toe te skryf nie.
5. {6} [44-47] Dit sal interessant en waarskynlik ontstellend wees om te weet hoeveel lede van die nuwe parlement ook aan die SAKP behoort.
[77-80] Om met 'n skouerophaling daarvan kennis te neem en min of meer ongeërg jou koers te gaan, is, om die minste te sê, on-Christelik.
6. {0} Die funksie van die houdings word nie bepaal nie.
7. {6} [87-89] Met partypolitiek moet die NG Kerk hom nie bemoei nie. Met sosiale kwessies wel deeglik. Die houdings is – partypolitieke bemoeienis is sleg. Sosiale bemoeienis is goed.
8. {1} Waarskynlik nie. Die artikel spreek wel houdings aan en bepleit bepaalde oortuigings maar daar is niks wat dui op 'n bewustheid van 'n hiërargies-geordende oortuigingstelsel by lesers nie.
9. {4} Die artikel verwys wel na die noodsaak van Christelike optrede wanneer dit kom by armoede en die verligting daarvan [74-80] maar stel nie spesifieke waardes aan die orde nie.
10. {6} Die artikel verwys na baie mense, ook vooraanstaande NG teoloë wat ontstel is deur die feit dat die NG Kerk op geen manier by partypolitiek betrokke geraak het nie. [20-24]. Daarteenoor word Die Kerkbode se mening

pertinent in [87-89] gestel naamlik betrokkenheid by partypolitiek mag nie maar by sosiale kwessies soos armoede is dit 'n moet!

11. {4} Die artikel dra moontlik by tot toenemende begrip en kan dalk in verdere artikels oor die onderwerp opgevolg word.
12. {6} [35] Kommunisme is 'n stereotipering.
13. {5} Die gewenste optrede/oortuiging [87-89] word nie spesifiek positief omraam nie maar dit is uit die konteks duidelik dat die oortuiging positief oorgedra word deur Die Kerkbode.
14. {6} Die ankerposisie van die artikel is in [87-89].
15. {3} Geen aanduiding in die artikel.

Die Kerkbode

Amptelike koerant van die Ned Gerof Kerk
3 Maart 2000 - Deel 164 - Nummer 4

Kritiese lojaliteit

TIEN jaar en een maand gelede het mnr FW de 39 gang tot ander lande en plekke bied, verplaas hulle 76 en uitbou in die Suid-Afrika van die een en twintig-Klerk 'n toespraak in die Parlement gelewer wat in 40 hulle geestelik na duisende kilometers van hier af. 77 ste eeu, is kritiese solidariteit, of noem dit liever elke opsig as 'n 'waterskeiding' beskou kan word. 41 Ander mense het die nuwe omstandighede ver-71 kritiese lojaliteit. Aan ons lojaliteit aan ons land en N4 2 Februarie 1990 sou so te sê niks in Suid-Afrika 42 stommend maklik aanvaar, en het daarmee saam die 79 ons toewyding om daarvan 'n beter woonplek te dieselfde bly as vóór daardie datum nie. Nie wat die 43 verlede en alles wat dit inhou, met mening afgeskud. 78 help maak vir al die mense wat dit hulle vaderland politiek betref, of die ekonomie, of die onderwys. 44 Hulle het met diep teue begin drink aan die vry-41 noem, moet daar nooit getwyfel word nie. En terwyl of die kerk, of die sport nie. Dink 'n bietjie na hoe 45 heidsdrank van die nuwe bedeling. Hulle het nie 62 ons nie alles van die verlede as verkeerd en boos elkeen van dié terreine, en ook haas alle ander le- 46 net van apartheid afskeid geneem nie, maar daarmee 63 moet afskryf nie, moet ons erken dat daar te veel wensterreine, ingrypend beïnvloed is deur wat die 64 saam van 'n hele klomp dinge wat hulle as bagasie 64 was wat wel verkeerd en boos was. Maar dié erken-destydse staatspresident gesê het en deur die im- 47 van die verlede beskou en waarmee hulle nie langer 65 ning ontneem ons nie die reg en verantwoordelik-plikasies daarvan. 48 op enige manier opgesaai wil sit nie. 66 heid om dit wat nou sleg is, sonder vrese uit te wys Suid-Afrika het in die dekade wat op 2 Februarie 60. Natuurlik is albei bogenoemde benaderings ver-67 en te probeer regmaak nie. 1990 gevolg het, 'n metamorfose ondergaan. Ons 61 keerd. Om psigies te emigreer terwyl jy in hiérdie 68 Ons, die kerk, moet prys waar daar geprys moet lewe in 'n ander land as destyds. Die meeste van 62 land leef en hiér jou rol moet speel, is onaanvaarbaar. 69 word. En protesteer waar geprotesteer moet word. ons het ook ander mense geword as wat ons destyds 63 En om die nuwe bedeling kritiekloos te omhels 90 Ons moet byvoorbeeld prys en dankie sê dat die was: die jongeres amper vanselfsprekend, want vir 67 en alles wat in die verlede gebeur het, eenvoudig as 91 SAUK wat dikwels onder felle kritiek moet hulle is 'n dekade 'n groot hap uit hulle lewe. Maar 65 kwaadwillige en dwase stommiteite af te skryf, is 92 deurloop, toegestem het tot 'n telethon vir die By-ook die oueres. Ons almal moes ons by 'n land en 'n 61 ook nie reg nie. 93 belgenootskap en deur hulle uitsendings daad-situasie aanpas wat twintig, dertig jaar gelede vir 67 Wie Suid-Afrika sy of haar 'vaderland' noem en 94 werklik gaan help om vanjaar die mikpunt van R15 baie ondenkbaar was. In die proses moes ons nuut 68 hier wil bly om van die vrug van hierdie land te 95 miljoen vir Bybelverspreiding te bereik. oor dinge dink, in die taal van ons tyd 'n paradigma-69 geniet en onder hierdie blou van onse hemel te werk 96 Ons moet byvoorbeeld protesteer as dit wil lyk skuif of kwantumsprong in ons denke maak. 61 en te leef, moet dit van harte doen. En met die wete: 97 of godsdiensonderrig in skole opnuut bedreig word. Ons almal 'moes' ons by nuwe omstandighede aan- 61 dit gaan met die land en met ons almal baie, baie 98 Ons moet dankbaar wees dat die kerk in Suid-leef, was dit onvermydelik. Ons almal hét dit nie met 62 Soos in Angola. Of in Noord-Ierland. Veral gaan 101 Ons moet ons stem verhef teen die gees van se-ewe veel sukses gedoen nie. Sommige het terugge-65 dit met ons almal baie beter omdat ons in 'n 102 kularisme wat oor ons land spoel, oor die misdaad-die mins moontlike effek het, en daar met 'n private 66 digter samelewing leef as wat voorheen die geval was. 103 of en die owerheid se onmag om 'n keerwal te leefstyl voortgegaan wat so min as moontlik te doen 67 Maar daar is 'n keersy. Wie geen woord kritiek 104 ou, oor die dubbeltempels wat nou oral opgerig wou hê met die werklikhede daarbuite. Sommige 68 op die nuwe bedeling duld nie, wie die owerheid 105 word. het nie fisies gêmigreer om oorsee 'n ander tuiste 69 maar net na die mond wil praat en heuning om die 106 Ons wêreld is heeltemal anders as wat dit op 2 te gaan vind nie, maar hulle het dit psigies wel ge-70 mond wil smeer, wie hom of haar nie ver genoeg 107 Februarie 1990 was. Maar die Here, wat ons tye in doen. Hulle het hulle aan die Suid-Afrika van 2000, 71 kan distansieer van die verlede nie (toe baie van hulle 66 sy hand hou, is nie anders as toe nie. Ons moet Hom waarvan hulle niks hou nie, onttrek, en bly leef, vir 72 óók heuningsmeeders was) ... diesulkes het dit ook 108 bid dat ons onder alle omstandighede aan Hom ge-sover as wat dit enigsins moontlik is, in hulle pri-73 verkeerd. 106 trou sal bly. En ons moet Hom vra om ons te lei om vate Suid-Afrika van 1960 of vroeër. Of, daartoe 74 Wat van ons gevra word as ons vir onself en vir 111 krities-lojale-landsburgers te wees wat in hierdie land gehelp deur die TV-skottel wat onmiddellike toe-75 ons kinders en hulle kinders 'n woonplek wil behou 112 'n verskil sal help maak.

Kritiese Lojaliteit

3 Maart 2000

- {6} Die bandwydte en taalnors vir ooredingsboodskappe aan Christenlesers word gerespekteer.
- {6} Emosiegelaaide begrippe: [4] waterskeiding, [10] ingrypend beïnvloed, [14] metamorfose, [23-24] paradigmaskuif of kwantumsprong, [47-48] bagasie van die verlede, [51] psigies te emigreer, [55] dwase stommiteite, [84] verkeerd en boos, [101] gees van sekularisme, [104] dubbeltempels. Bevooroordeelde uitdrukkings: [104] dubbeltempels; Eufemismes: Geen. Verbloemde uitdrukkings: Geen. Versekerende uitdrukkings: [50] Natuurlik..., Retoriese vrae: Geen.

3. {5} Intensionele gedrag? [57-60][110-112]
Gedragsoortuigings: [50-56] [74-81]
Normatiewe oortuigings: Geen.
Kontrole-oortuigings: [19-21] + [25-26]
Intensie: GO: positief; NO: Geen; KO: positief. Intensie bestaan dus om gedrag te dryf.
4. {5} Hoewel dit nie eksplisiet gestel word nie, word lesers waarskynlik tog gelei om gewensde gedrag aan interne oorsake toe te skryf. [57-60] [74-78]. Optrede en keuses word immers van individue en kerke verwag – sien “Ons moet..” in [88,90,96,98,101,108 en 110]
5. {6} *Bestaande*: [51-52] Om psigies te emigreer is onaanvaarbaar. [53-56]
Om die nuwe bedeling kritiekloos te omhels, is ook nie reg nie.
Gewensde: [74-78] Wat van ons gevra word, is kritiese lojaliteit.
6. {4} Die funksie van die houdings [51-52] en [53-56] word nie bepaal nie maar dit word wel aangeroe deur die gewensde houding [74-78] en waarde.
7. {6} [110-112] Ons moet die Here vra om ons te lei om krities-lojale landsburgers te wees wat ‘n verskil sal help maak.
8. {2} Daar is geen aanduiding in die artikel van ‘n bewustheid van die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van lesers deurdadig veranderings in houdings bepleit word gerig op veranderings in oortuigings gerig op veranderings in waardes nie. Al die elemente (houdings, oortuigings en waardes) is daar maar dit is nie gestruktureer om die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van die lesers aan te spreek nie.
9. {6} Dit gaan in die artikel om die verandering van ‘n waarde maar dan nie net lojaliteit in plaas van dislojaliteit nie. Dit is eerder ‘n geval van die verandering van dislojaliteit en/of onkritiese lojaliteit in kritiese lojaliteit. (Kritiese lojaliteit is ‘n instrumentele waarde)
10. {6} Inkonsekwensies word in [51-56] teenoor [74-87] uitgewys.

11. {4} Die artikel dra moontlik by tot toenemende begrip en kan dalk in verdere artikels oor die onderwerp opgevolg word.
12. {0} Stereotipering word nie in die artikel gebruik nie.
13. {5} Die gewenste optrede in [57-60] word waarskynlik positief omraam deur [60-66], [78-81] en [110-112].
14. {6} Die ankerposisie van die artikel word in [74-87] gestel.
15. {3} Geen aanduiding in die artikel nie.

Die Kerkbode

Amptelike koerant van die Ned Geref Kerk
6 Oktober 2000 • Deel 165 • Nummer 7

Ekskuus en dankie

2 VIR almal wat die voorreg gehad het om verlede 20 die kerk dikwels optree ... so anders as wat die 6 seergekry het.
3 maand die vrouekonferensie, 'Moeder Kerk en haar 36 Here Jesus van ons vra. 47 Dankie dat ons in elke opsig saam vorentoe kan
4 dogters', in Johannesburg by te woon, was dit 'n 36 Die Kerkbode het ook nie in die verlede altyd die 60 gaan!
5 verrykende ondervinding. Op die ou end het dit 37 saak van die vrou in die ampte, veral die predikant-
6 nie regtig oor ál die dogters van Moeder Kerk ge- 39 amp, goed genoeg help bevorder nie en te dikwels
7 gaan nie – die vrou in die diaken- en ouderlingamp 39 geskryf asof die NG Kerk daár waar die beleidsbe-
8 het feitlik geen aandag gekry nie – maar die kollig 41 sluite geneem word, eintlik maar 'n mannekerk is en
9 het vol op die vrou in die amp van predikant geval. 41 liefs so moet bly. Daarvoor vra ons om verskoning.
10 Op die feit dat sy tien jaar nadat vroue in die NG 42 Maar die vrouekonferensie het nie net terug-
11 Kerk toegelaat is om predikant te word, nog baie 43 gekyk en gekla oor al die verlore kansse en verlore
12 frustrasies beleef en al te dikwels voor toe deure te 44 jare nie. Daar is ook hoopvol vorentoe gekyk. Die
13 staan kom. En op die feit dat dit net tot groot 45 een en twintigste eeu is nog jonk en die geleentheid
14 skade van die kerk sal wees indien ons nie die vrou 46 is volop. Dit is so dat baie mense bekommerd is
15 in alle opsigte tot selfverwesenliking laar kom nie. 47 oor die kerk en 'n donker prentjie teken oor die
16 Daar het trane by die konferensie gevloei toe 47 toekoms van die kerk. Ons glo dat die Here sy
17 vrouepronente en –predikante hulle hartseerver- 48 kerk in sy hande hou en dat Hy ook die toekoms
18 hale van die afgelope dekade en langer vertel het. 49 in sy hande hou. Die Here sal sy kerk bewaar, maar
19 Daar was blydschap oor gevalle waar vroue die kans 51 die mense wat die kerk uitmaak, het óók 'n ver-
20 gekry het om hulle plek ten volle in te neem en 52 antwoordelikheid om na te kom. Ons moet self-
21 raakgesien is hoe gou hulle 'n onvervangbare rol 53 ondersoek doen, aanpassings maak, onnodige
22 begin speel het. En daar was aangrypende oom- 54 bagasie afgooi, die erfenisse wat die toets van die
23 blikke toe van die aanwesige mans – lede van die 55 Woord deurstaan het, met die grootste sorg be-
24 Algemene Sinodale Kommissie en van streeks-mo- 56 waar. En ons, die kerk, sal dit alles op volle sterkte
25 derature – ingesien en erken het dat hulle geslag 57 moet doen: al die vroue en al die manne van die
26 oor baie jare heen te dikwels op 'n onaanvaarbare, 58 kerk! Almal moet die kans kry om hulle allerbeste
27 selfs onchristelike, manier teenoor vroue in die kerk 59 vir die kerk, en vir die Here van die kerk, te gee.
28 opgetree het. Baiekeer was dit onbedoeld, maar 60 Sonder almal wat in al die ampte waartoe die
29 dit het nogtans seergemaak. En as dit in soveel 61 Here hulle geroep het – amp van gelowige, amp

Ekskuus en dankie

6 Oktober 2000

1. {6} Die bandwydte en taalnors vir ooredingsboodskappe aan Christenlesers word gerespekteer.
2. {6} Emosiegelaaide begrippe: [5] verrykende ondervinding, [12] frustrasies beleef, [16] trane, [17] hartseerverhale, [19] blydschap [22] aangrypende oomblikke, [26-27] onaanvaarbare selfs onchristelike, [29] seergemaak, [33] onsimpatiek en liefdeloos, [47] donker prentjie, [65] Ekskuus.
Bevooroordeelde uitdrukings: Geen.
Eufemismes: [54] ...onnodige bagasie...
Verbloemde uitdrukings: Geen.
Versekerende uitdrukings: Geen.
Retoriese vrae: Geen.
3. {1} Intensionele gedrag? Geen. In [58-59] staan: "Almal moet die kans kry om hulle allerbeste vir die kerk, en vir die Here van die kerk, te gee." In die sin is 'n gewensde oortuiging (almal moet kans kry) om iets te doen, naamlik:

om vir Here hulle allerbeste te gee. Primêr gaan dit oor die oortuiging, nie die gedrag nie.

Gedragsoortuigings: Geen

Normatiewe oortuigings: Geen

Kontrole-oortuigings: Geen

Intensie: GO: Geen; NO: Geen; KO: Geen. Daar is dus geen intensie om gedrag te dryf nie.

4. {1} Gewensde oortuigings word nie eksplisiet aan interne oorsake toegeskryf nie.

5. {6} [2-6] Die bywoning van die vrouekonferensie was 'n *verrykende* ondervinding.
 [13-15] Indien die vrou nie in alle opsigte in die kerk tot selfverwesentliking gaan kom nie, sal dit tot *groot skade* van die kerk wees.
 [28-29] Die manier waarop teenoor vroue opgetree is, was baie keer onbedoeld maar het *seer gemaak*.

6. {3} Die funksie van die houdings [2-6], [13-15] en [28-29] word nie bepaal nie maar dit word wel aangeroe deur die gewensde gedrag [58-59].

7. {6} [58-59] Almal moet die kans kry om hulle allerbeste vir die Here van die kerk te gee. Dit sal aanleiding gee tot die houding: Dis goed dat vroue (en alle ander mense) die kans kry om in die kerk se ampte te dien.

8. {1} Daar is geen aanduiding in die artikel van 'n bewustheid van die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van lesers deurdat veranderings in houdings bepleit word gerig op veranderings in oortuigings gerig op veranderings in waardes nie. Daar word veral van houdings en oortuigings gebruik gemaak maar geen waardes word direk aangeroe nie. Daar is geen aanduiding dat die artikel gestruktureer is om die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van die lesers aan te spreek nie.

9. {2} Hoewel waardes nie direk aangeroe word nie, word dit tog

veronderstel in [27] en is dit 'n voorveronderstelling vir die gewense gedrag [58-59]. Dit word ook negatief aangeroeer in [33] 'onsimpatiek en liefdeloos'

10. {6} In [6-18] word inkonsekwensies uitgewys deurdat dit met alternatiewe in [56-64] gekonfronteer word.
11. {5} Die artikel dra waarskynlik by tot toenemende begrip en kan dalk in verdere artikels oor die onderwerp opgevolg word.
12. {0} Stereotipering word nie in die artikel gebruik nie.
13. {5} Die gewense optrede in [58-59] word waarskynlik positief omraam deur die afwysings van negatiewe optrede in [13-15], [22-35] en [56-58]
14. {6} Die ankerposisie van die artikel word duidelik in [58-64] gestel.
15. {3} Geen aanduiding in die artikel nie.

Algemene Kerkbode

BLAD OOR KERK- EN GELOOFSAKE
MAANDUITGAWE VAN DIE KERKBODE
9 EN 10 FEBRUARIE 2001

Kerk en politici

AANSTAANDE week begin die nuwe jaar van dinge doen, gevoer word. Daar kan stelling in en betrokkenheid by die wet-regeringsmense van tyd tot tyd agter ge-se parlamentsitting in Kaapstad. In die gesé word dat groter erkenning aan dié gewers van die land. Dáárom is die pas-11 slote deure ontmoet en daar met hulle tyd vind daar ook 'n gebedsbyeenkoms-godsdienste wat verreweg die meeste-storale ontmoeting met lidmate van gere-12 gedagtes gewissel. Deesdae vat kerk-vir parlementariërs van alle partye in die-31 mense in die land aanhang, gegee moet-17 formeerde kerke in die NG Kerkentrum-15 mense oor 'n breër spektrum hande en Groote Kerk plaas - 'n byeenkoms wat-32 word. Dit kan beklemtoon word dat ons-28 so belangrik. Dis nog 'n teken van die-34 probeer 'n verskillende rol speel deur deur al die hoofstroomkerke gesteun-37 eintlik 'n 'Christelike land' is. Aan die-59 kerk se besorgdheid oor en ondersteu-16 openbare getuienis oor konsepwetge-word en deur verteenwoordigers van die-34 ander kant sal wel ook gesé kan word dat-60 ning van lidmate wat in die politiek en-16 wing van allerlei aard af te lê. Die Afri-betrokke kerke gelei sal word. Verder-35 ongelowige parlamentslede nie gedwing-67 openbare lewe 'n rol te speel het. 67 kaanse gereformeerde kerke was tot dus-vind 'n 'pastorale ondersteuningsge-36 kan word om na 'n Christelike (of enige)-62 Let op: dit is net tekens van hierdie-17 ver nog huiwerig om in daardie kringe leentheid' in die NG Kerkentrum plaas-37 gebed te luister nie. Of dat daar in die vori-63 kerklike betrokkenheid - baie klein te-19 hulle stem saam met ander kerke te laat waar parlamentslede wat lidmate is van-38 ge bedeling alte min blyke van Christelik-64 kens. As aanstaande week se biduur vir-90 hoor. Dit is aan die verander. die Geref Kerke, Ned Herv Kerk, Vereni-39 heid was - ten spyte van onder meer die-65 en pastorale gesprek met parlamentsle-14 Enersyds het die kerk 'n pastorale, gende Geref Kerk en NG Kerk leiers van-40 gebed in die Parlement. En dat daar nou-66 de ál kerklike betrokkenheid by hulle-93 voorbiddende taak ten opsigte van die dié kerke sal ontmoet. 41 ook weinig sprake van 'n 'Christelike land' 67 werk was, was dit maar 'n droewige saak-93 wetgewers en die regering. Andersyds is Die Christelike gebed soos dit in die-42 is as jy rondom jou kyk en al die misdad-68 Gelukkig is die Christen-parlamentslede-94 daar ook 'n profetiese, getuigende taak. vorige bedeling aan die begin van elke-43 en geweld en korrupsie raaksien. 69 lidmate van plaaslike gemeentes waar-95 Na die mate dat kerke hierdie take een-sittingsdag hardop in die Parlement ge-44 Die feit dat 'n Christelike gebed nie-76 voortdurend na hulle geestelike behoef-96 stemmig kan uitvoer, is hulle besig om bid is, het verdwyn. In die plek daarvan-45 meer aan die begin van 'n parlementêre-71 tes omgesien kan word. Maar op 'n sim-97 aan geloofwaardigheid te wen. Eenstem-het 'n paar oomblikke van stil gebed en-46 sittingsdag gehoor word nie - en dat-72 boliese vlak het die kerklike ontmoetings-98 migheid is nie altyd moontlik nie. Dit kan meditasie gekom. Tekens van die be-47 baie ander Christelike simbole uit die-73 met die politici aanstaande week tog 'n-99 egter in meer gevalle gebeur as wat 'n voordeling van 'n bepaalde godsdienste is-48 openbare lewe verdwyn het - het die taak-74 besondere betekenis. 100 mens soms vermoed. uit die Parlement weggeneem, en die-49 van die kerk des te groter en belangriker-75 Die breër kerk is deesdae ook méér 111 Die kerk het 'n groot verantwoordelik-neutraliteit van die staat, enersyds, en-50 gemaak. Dáárom is die kerklike gebeds-76 betrokke by konsepwetgewing en getuie-102 heid om ten opsigte van die politiek en godsdienstevryheid, andersyds, word op-51 byeenkoms vir parlamentslede in die-77 nis voor portefeuljekomitees van die Par-103 die politici van die land na te kom. Daar verskillende maniere beklemtoon. 52 Groote Kerk aanstaande week se belang-77 lement as wat in baie jare die geval was-104 is aanduidings dat die kerk besig is om Skerp debat kan oor die nuwe manier-53 rik. Dit is 'n teken van die kerk se belang-79 Vroeër het klein afvaardigings van kerklui-105 dit te doen.

Kerk en politici

9/10 Februarie 2001

1. {6} Die bandwydte en taalnoms vir ooredingsboodskappe aan Christenlesers word gerespekteer.
2. {1} Emosiegelaaide begrippe: [27] Skerp debat.
Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen.
Eufemismes: Geen.
Verbloemde uitdrukkings: Geen.
Versekerende uitdrukkings: Geen.
Retoriese vrae: Geen.
3. {1} Intensionele gedrag?: [101-103]
Gedragsoortuigings: [91-94] Die kerk het 'n pastorale voorbiddende en profetiese getuigende taak ten opsigte van die wetgewers en regeerders.
Normatiewe oortuigings: Geen.
Kontrole-oortuigings: Geen.

Intensie: GO: positief; NO: Geen; KO: Geen; Daar is dus geen intensie om gedrag te dryf nie.

4. {0} Gewensde oortuigings word nie eksplisiet aan interne oorsake toegeskryf nie.
5. {6} [50-55] Die kerklike gebedsbyeenkoms vir parlamentslede is *belangrik*.
[55-61] Die pastorale ontmoeting met lidmate van gereformeerde kerke is *belangrik*.
[71-74] Op simboliese vlak het die kerklike ontmoetings met politici 'n *besondere* betekenis.
6. {3} Die funksie van die houdings word nie bepaal nie maar dit word wel bevestig deur oortuigings [101-105].
7. {6} [91-100] Eendersyds het die kerk 'n pastorale voorbiddende taak en andersyds 'n profetiese getuigende taak. Na mate kerke die taak eenstemmig uitvoer gaan hulle aan geloofwaardigheid wen. Eenstemmigheid is nie altyd moontlik nie maar wel in meer gevalle wat mens soms vermoed. Die optrede sal aanleiding gee tot die houding: Dis goed/gewens/ons hou daarvan dat kerke hulle profetiese en voorbiddende take ten opsigte van politici sover moontlik eenstemming nakom.
8. {1} Daar is geen aanduiding in die artikel van 'n bewustheid van die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van lesers deurdadig veranderings in houdings bepleit word gerig op veranderings in oortuigings gerig op veranderings in waardes nie. Daar word veral van houdings en oortuigings gebruik gemaak maar geen waardes word direk aangeroe nie. Daar is geen aanduiding dat die artikel gestruktureer is om die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van die lesers aan te spreek nie.
9. {2} Waardes word nie direk aangeroe nie. Daar is net verwysing na die

verantwoordelikheid van die kerk ten opsigte van die politiek en politici van die land in [101-103] en dit is die oordeel van die artikel dat die kerk besig is om dit na te kom [104-105].

10. {0} Geen inkonsekwensie word direk gestel en aangeroei nie. Die artikel skep die indruk van inligting wat gegee word en die optrede in die inligting word vaagweg gemotiveer.
11. {4} Die artikel dra moontlik by tot toenemende begrip en kan dalk in verdere artikels oor die onderwerp opgevolg word.
12. {0} Stereotipering word nie in die artikel gebruik nie.
13. {6} Die gewenste optrede/oortuiging word positief omraam deur die feit dat dit telkens as belangrik beskryf word. [49], [52-53], [74].
14. {6} Die ankerposisie van die artikel word duidelik in [101-103] gestel.
15. {3} Geen aanduiding in artikel nie.
- .

Die Kerkbode

Amptelike koerant van die NG Kerk
18 Mei 2000 - Deel 166 - Nummer 9

Nié soos Pius XII nie

2 IN 'n boeiende boek, *Hitler's Pope* deur John Cornwell, word
3 vertel van die sogenaamde *concordatum* wat Eugenio Pacelli, die
4 latere pous Pius XII, in die jare dertig van die 20ste eeu met die
5 Nazi-regering van Duitsland beding het. 'n *Concordatum* is die
6 tegniese term wat gebruik word vir 'n ooreenkoms tussen die
7 pous en 'n "sekulêre" regering. Eugenio Pacelli was in daardie
8 stadium nog sy voorganger as pous, Pius XI, se "minister van
9 buitelandse sake" en was die man wat die ooreenkoms met Adolf
10 Hitler amper tot elke prys beseël wou kry. Daarvolgens sou die
11 Katolieke Kerk in Duitsland in bepaalde opsigte 'n bevoorregte
12 posisie hê (goed 'n derde van die destydse Duitse bevolking was
13 Katoliek), veral wat hulle eie onderwys betref, maar in ruil
14 daarvoor sou hulle hulle geheel en al uit die politiek hou.

15 Die gevolg hiervan was dat die Duitse Katolieke Kerk so te se
16 monddood was in die jare van Hitler se Derde Ryk. Ook oor die
17 vervolging en uitwissing van miljoene Jode het dié kerk die stil-
18 swye bewaar. Pacelli se *concordatum* het grootliks daartoe bygedra
19 dat hulle stilgebly het toe die klippe dit al oor die verskriklikhede
20 uitgeroep het. Toe Pacelli in 1939 self pous geword het, was hy
21 so gekompromitteerd dat hy Hitler nie oor sy wandade aange-
22 spreek het nie. Vandaar die boek se naam: Pius XII was inderdaad
23 "Hitler se pous".

24 Ook die Protestantse kerke in Duitsland het te lank in daardie
25 tyd stilgebly toe hulle profeties moes getuig het. Dietrich Bon-
26 hoeffer en enkele ander Duitse teoloë het wêl geprotesteer ... en
27 in Bonhoeffer se geval het dit tot sy teregstelling gelei kort voordat
28 die Geallieerdes Berlyn binnegeval het.

29 Wat sê dit vir ons?

30 Dit sê dat die kerk nooit, maar nooit, só naby aan 'n regering
31 (watter een ook al) mag beweeg en mag toelaat dat die kerk só
32 deur ooreenkomste van watter aard ook al – amptelik of nie-
33 amptelik – vasgedraai raak, dat sy kritiese stem oor samelewing-
34 sake stil word nie. Die kerk hét iets oor die politiek te sê. Die
35 kerk hét iets oor die samelewing te sê. Die kerk moet práát as
36 daar onreg is.

37 In Suid-Afrika het die kerk deur die jare van tyd tot tyd dui-
38 delik gepraat ... en ander kere stilgebly toe gepraat moes word.
39 Dit was ook bepaalde verbintenisse en spesiale verhoudinge wat
40 meegebring het dat die kerk soms alte binnensmonds gemomp-
41 pel het toe 'n helder, profetiese klank bitter nodig was.

42 Een van die probleme waarmee 'n regering baiekeer sit, is dat
43 "die kerk" met soveel stemme praat, dat die regering nie weet na
44 watter een om te luister nie. Juis mnr PW Botha, met wie Die
45 Kerkbode onlangs 'n onderhoud gevoer het wat ons in hierdie
46 uitgawe publiseer, het, toe hy nog staatspresident was, aan Die
47 Kerkbode gesê dat dit vir die owerheid 'n onbegonne taak is om
48 te bepaal na watter kerk se stem geluister moet word as die kerke
49 almal met hulle eie, dikwels teenstrydige, sieninge by die regering
50 opdaag.

51 Destyds het die NG Kerk, soms saam met die twee Afrikaanse
52 susterkerke, afvaardigings na die owerheid gestuur om die "bin-
53 nebaan" wat hulle daardie dae by die owerheid gehad het, te
54 gebruik. Baiekeer het hulle agter geslote deure hulle sê gaan sê.
55 Die "Engelse" kerke, baie van hulle gegroeper in die Suid-Afri-
56 kaanse Raad van Kerke, het ander weë gevolg. Maar van 'n cen-
57 dragtige en eenstemmige poging om 'n gesamentlike boodskap
58 aan die regering oor te dra, was daar baie min sprake.

59 Deesdae is dit wel anders. Kerke werk in 'n veel groter mate
60 saam, byvoorbeeld om inspraak te kry in voorgestelde wetgewing.
61 Die NG Kerk se verteenwoordigers skakel gereeld met die ander
62 kerke as voorleggings gemaak moet word en daar word ernstig
63 probeer om sover as wat dit moontlik is, één duidelike klank van
64 die kerke se kant te laat hoor. Dit kan natuurlik om verskillende
65 redes nie altyd gebeur nie.

66 Iets wat sy voor- en nadele het, is pres Thabo Mbeki se voor-
67 keur om, soos onlangs, met ál die geloofsgroepe se leiers gesa-
68 mentlik te praat. Oor sekere samelewingsake kan waarskynlik
69 wel eenstemmigheid tussen die verskillende geloofsgroepe verkry
70 word en hulle kan oor, sê, geweld en misdaad saamstem en saam-
71 praat. Maar daar is ander sake waaroor die Christelike kerke beslis
72 op hulle eie met die president en die owerheid sal wil praat –
73 soos daar nóg ander sake is waaroor die gereformeerde kerke, en
74 die NG Kerk op sy eie, 'n standpunt sal wil stel of 'n pleidooi rig.
75 Maar hoe meer die Christelike kerke sáám van hulle kan laat
76 hoor, hoe beter. Hulle verteenwoordig op stuk van sake meer as
77 70 % van die bevolking!

78 As die kerk met die owerheid praat, moet daar dank en waar-
79 dering oorgedra word vir wat in die land goed en reg gedoen
80 word. Maar óók duidelik en helder – en onverskrokke! – oor dit
81 wat sleg en verkeerd en teen God se wil is.

82 Nié soos Pius XII nie.

1. {6} Die bandwydte en taalnors vir oorredingsboodskappe aan Christenlesers word gerespekteer.

2. {5} Emosiegelaaiete begrippe: [17] vervolging en uitwissing van miljoene Jode, [19] die klippe het dit oor die verskriklikhede uitgeroep, [21] so gekompromitteer, [21] Hitler se wandade, [36] onreg, [80] onverskrokke. Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen. Eufemismes: [16] monddood, [40-41] ...binnensmonds gemompel... Verbloemde uitdrukkings: [52-53] ...binnebaan... Versekerende uitdrukkings: Geen. Retoriese vrae: Geen.

3. {6} Intensionele gedrag?: [30-36] Gedragsoortuigings: [38] Kerk moet praat, [36] Die kerk moet praat as daar onreg is. [80-81] Kerk moet helder, duidelik en onverskrokke praat oor dit wat sleg, verkeerd, teen die wil van God is. Normatiewe oortuigings: [66-68] President Mbeki verkies om met die leiers van al die geloofsgroepe gesamentlik te praat. – keur dit dus goed dat kerk met hom wil praat. Kontrole-oortuigings: [59-65] Eenstemmigheid van kerke – een duidelik klank van kerk sal maak dat die stem van kerke gehoor word. Intensie: GO: positief; NO: positief; KO: positief. Intensie bestaan dus om gedrag te dryf.

4. {0} Die gewensde oortuigings word nie eksplisiet aan interne oorsake toegeskryf nie.

5. {6} [39-41] Bepaalde verbintenisse en spesiale verhoudings het meegebring dat die kerk *alte binnensmonds* gemompel het toe 'n helder, profetiese klank bitter nodig was. [66-68] President Mbeki se voorkeur om met al die geloofsgroepe se leiers gesamentlik te praat het *voor- en nadele*.

[80-82] Om soos *Pius XII stil te bly* wanneer dinge sleg en verkeerd en teen God se wil is, is sleg/ongewens.

6. {3} Die funksie van die houdings word nie bepaal nie maar dit word wel bestry deur oortuigings [30-36], [80-81]. Dit blyk dus uit die artikel dat daar of nie 'n bewussyn van die funksie van houdings bestaan nie of die waarde daarvan is nie spesifiek in die artikel verreken nie.

7. {6} [30-34] Die kerk mag nooit so naby aan 'n regering beweeg en toelaat dat dit deur ooreenkomste van watter aard ook al vasgedraai raak sodat sy kritiese stem oor samelewingsake stil word nie.
[80-81] Die kerk moet duidelik, helder en onverskrokke met die owerheid praat oor dit wat sleg en verkeerd en teen God se wil is.

8. {0} Daar is geen aanduiding in die artikel van 'n bewustheid van die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van lesers deurdadig veranderings in houdings bepleit word gerig op veranderings in oortuigings gerig op veranderings in waardes nie. Daar word veral van houdings en oortuigings gebruik gemaak maar waardes word indirek of negatief gesuggereer [35-36]. Die kerk moet praat as daar onreg is. Die veronderstelde waarde is geregtigheid. Daar is geen aanduiding dat die artikel gestruktureer is om die hiërargies-geordende oortuiging-stelsel van die lesers aan te spreek nie.

9. {2} Waardes word nie direk aangeroen nie. Daar is net die indirekte verwysing na die kerk se plig om te praat as daar onreg is.

10. {6} Die inkonsekwensie is tussen [38] 'n kerk wat stilbly wanneer dit moet praat, wat [33-34] as gevolg van ooreenkomste/verbintenisse met die staat sy kritiese stem verloor. Daarteenoor word die gewenste gedrag gestel [34-36] die kerk het iets oor samelewingsake en politiek te sê. Die kerk moet praat as daar onreg is. Die kerk moet duidelik, helder en onverskrokke met die regering praat oor dit wat sleg en verkeerd en teen God se wil is.

11. {4} Die artikel dra moontlik by tot toenemende begrip en kan dalk in verdere artikels oor die onderwerp opgevolg word.

12. {5} 'n Stereotipering word in [55], Engelse kerke, gebruik.
13. {6} Die gewensde optrede/oortuiging word sterk positief gestel [34-36]. Die kerk hét iets oor die politiek te sê. Die kerk hét iets oor die samelewing te sê. Die kerk moet práát as daar onreg is. Let op die beklemtonings!
14. {6} Die artikel neem in [30-36] & [78-82] 'n duidelike ankerposisie in.
15. {3} Daar is geen aanduiding in die artikel nie.

Die Kerkbode

Amptelike koerant van die NG Kerk

21 Desember 2001 - Deel 167 - Nommer 13

Hoop-jaar máák verskil

2 DIE NG Kerk het tydens die Algemene Sinode van 1998 besef dat
3 woorde alleen lank nie genoeg is nie. *Dade* is nodig: *dade* van hoop
4 om, enersyds, te toon dat die NG Kerk bedoel het wat hy gesê het
5 toe die kerk op verskillende maniere skuld bely het oor sy aandeel
6 ten opsigte van wat in die verlede in ons land skeefgeleed het. En
7 ook *dade* van hoop om aan almal te toon dat verreweg die meeste
8 lidmate van die NG Kerk hierdie land as hulle en hulle nageslag se
9 enigste vaderland beskou en saam met die ander inwoners van Suid-
10 Afrika hier 'n toekoms wil bou.

11 In 'n jaar dat baie dinge gebeur het wat 'n mens wanhopig kon
12 laat word – vigs wat voortwoed, plaasmoorde wat gepleeg word,
13 misdadig wat toeneem, 11 September wat 'n skokgolf wêreldwyd veroorsaak
14 het, oorlog in Afganistan, oorlog in Israel – het die NG
15 Kerk 'n Jaar van Hoop uitgeroep. En prakties versoening met die
16 ander mense van ons land as prioriteit begin nastreef, armoede as 'n
17 vyand geïdentifiseer wat bestry en oorwin moet word, so ook vigs,
18 en ook planne begin maak om die mure van morele verval oral
19 rondom ons weer te begin opbou.

20 Nee, die kerk kan nie aan die einde van hierdie jaar met groot suksesse
21 spog nie. Hier en daar is tekens van versoening, maar daar is ook
22 baie blyke van onverdraagsaamheid en rassisme. Armoede lyk dikwels
23 na 'n onoplosbare vraagstuk. Soos vigs. En morele herstel ... die
24 ongelooflike sukses van Big Brother met sy haglike morele standaarde,
25 laat 'n mens besef hoe ver die pad is wat nog geloop moet word.

26 En tog hét die Jaar van Hoop 'n verskil begin maak. Hier, daar,
27 oral het mense begin wakker word, het hulle ontdek hoe groot die
28 nood rondom hulle is, het hulle die moue begin oprol. Al was dit maar
29 vonkies, daar was oral bemoedigende tekens. In sy gereelde Kerkbode-
30 rubriek oor die Jaar van Hoop, het prof Piet Meiring week ná week
31 vertel van mooi dinge wat aan 't gebeur is. Wie net teen die haas oor-
32 weldigende probleme in Suid-Afrika vaskyk, se moed sal in sy en haar
33 skoene sak en vir die toekoms sal hulle geen hoop hê nie. Maar wie
34 wyer kyk en ingestel is op positiewe tekens, wie veral ook Boontoe
35 kyk, skep moed en kry hoop. Die Jaar van Hoop het dalk nie berge
36 versit nie. Maar dit het gehelp om gesindhede te verander, dit het lidmate
37 geleer om weg van hulleself te kyk en ander mense en hulle omstandig-
38 hede raak te sien. Dit het mense laat besef dat ons eintlike taak is om – in
39 navolging van ons Heiland – vir ánder mense 'n heiland te wees, heel te
40 maak waar dinge stukkend en ellendig en verkeerd geraak het.

41 En die NG Kerk het ook aan 'n groter mate van geloofwaardigheid
42 gewen. Nie net woorde nie, óók *dade* – dit is wat tel. Wie ore het om
43 te hoor en oë het om te sien, weet teen dié tyd dat die NG Kerk
44 homself lankal nie meer as “kerk van die establishment” beskou nie,
45 nie 'n soort “mederegeerder” wil wees nie, maar waarlik as dienskneg
46 van Christus ook dienskneg van die mense van ons land wil wees.
47 Daar het 'n groot gesindhedsverandering gekom. Die NG Kerk het
48 méér *kerk* geword.

49 Versoening, armoedebestryding, herstel van morele waardes. Dis sa-
50 ke wat op ons kerklike agenda sal bly – van 2001 tot 2010 en langer.

1. {6} Die bandwydte en taalnoms vir oorredingsboodskappe aan Christenlesers word gerespekteer. In [44] is 'n Engelse aanhaling met 'n spelfout 'establistment' in plaas van 'establishment'.

2. {5} Emosiegelaaide begrippe: [12-14] vigs wat voortwoed, plaasmoorde, misdad, 11 September wat 'n skokgolf wêreldwyd veroorsaak het, oorlog in Afganistan, oorlog in Israel. [24] haglike morele standaarde, [39-40] vir ander mense 'n heiland te wees, heel te maak waar dinge stukkend en ellendig en verkeerd geraak het.
Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen
Eufemismes: [6] ...wat in die verlede in ons land *skeefgeloop* het..
Verbloemde uitdrukkings: [52-53] ..binnebaan..
Versekerende uitdrukkings: [26] En *tog hét* die...
Retoriese vrae: Geen.

3. {6} Intensionele gedrag?: [49-50]
Gedragsoortuigings: [35-40][26-31]
Normatiewe oortuigings: [29-31]
Kontrole-oortuigings: [31-35]
Intensie: GO: positief; NO: positief; KO: positief. Daar is dus intensie om gedrag te dryf.

4. {0} Die gewenste oortuigings word nie eksplisiet aan interne oorsake toegeskryf nie.

5. {6} [2-3] Die Algemene Sinode van 1998 het besef woorde alleen is lank *nie genoeg* nie. Dade is nodig.
[35-36] Die Jaar van Hoop het dalk nie berge versit nie, maar dit het gehelp om *gesindhede te verander*.
[28-29] Al was dit maar vonkies, daar was oral *bemoedigende* tekens.
[30-31] ...prof Piet Meiring het week ná week vertel van *mooi dinge* wat aan't gebeur is.

6. {3} Die funksie van die houdings word nie geïdentifiseer nie maar dit word wel bevestig deur oortuigings [20-33], [35-48]. Dit blyk dus uit die artikel dat daar of nie 'n bewussyn van die funksie van houdings bestaan nie of die waarde daarvan is nie spesifiek in die artikel verreken nie.
7. {6} [49-50] Versoening, armoedebestryding, herstel van morele waardes. Dis sake wat op ons kerklike agenda sal bly - die houding wat geskep sal word, is dat dit goeie, gewensde dinge is om mee besig te bly.
8. {0} Daar is geen aanduiding in die artikel van 'n bewustheid van die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van lesers deurdadig veranderings in houdings bepleit word gerig op veranderings in oortuigings gerig op veranderings in waardes nie. Daar word veral van houdings en oortuigings gebruik gemaak en net indirek na waardes verwys [38-40] of dit word as konsep genoem in [49-50]. Versoening, armoedebestryding, *herstel van morele waardes*. Dis sake wat op ons kerklike agenda sal bly. Daar is geen aanduiding dat die artikel gestruktureer is om die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van die lesers aan te spreek nie.
9. {1} Daar word net indirek na waardes verwys [38-40] of dit word as konsep genoem in [49-50]. Versoening, armoedebestryding, *herstel van morele waardes*. Dis sake wat op ons kerklike agenda sal bly.
10. {1} Inkonsekwensies word nie uitgewys nie. Die artikel is gestruktureer as antwoord op die veronderstelde vraag of die Jaar van Hoop 'n verskil gemaak het. Die vraag word nie eksplisiet gevra nie en dit word ook nie as houding by die lesers aangebied nie.
11. {5} Die artikel dra moontlik by tot toenemende begrip en kan waarskynlik in verdere artikels oor die onderwerp opgevolg word.
12. {0} Geen stereotipering word gebruik nie.
13. {6} Die gewensde gedrag word positief omraam deur [26] [29] [35-36] [49-50].

14. {6} In [49-50] word 'n duidelike ankerposisie ingeneem.

15. {3} Daar is geen aanduiding in die artikel nie.

Algemene Kerkbode

BLAD OOR KERK- EN GELOOFSAKE
SPESIALE EKUMENIESE UITGAWE VAN DIE KERKBODE
13, 14 EN 15 JUNIE 2002

Hy is ons Hoop

IN sy gereelde bydrae skryf prof Russel Botman, vise-pre-²⁶ van God was, het sy bestaan op Godgelyke wyse nie be-⁵ en ekologiese vraagstukke, omdat ons in laaste instansie sident van die Suid-Afrikaanse Raad van Kerke en doseni²⁷ skou as iets waaraan Hy Hom moes vasklem nie, maar Hy ⁵ ons Here só dien. Sonder Hom, sonder Christus, is die op Stellenbosch, hieronder dat die NG Kerk verlede jaar ²⁷ het Homself verneder deur die gestalte van 'n slaaf aan te ⁵² kerk nie kerk nie en is ons besig met sosiale en ander met die Jaar van Hoop 'n bres geslaan het. "Ons het 'n ²⁹ neem en aan mense gelyk te word." ⁵³ programme wat die een of ander humanitêre organisasie ander taal (van die kant van die NG Kerk) gehoor: 'n taal ³⁰ Prof Botman is bevrees dat die debat rondom Jesus ⁵⁴ ook maar kon doen.

van mense wat hulle eerlik wil verbind tot veranderinge in ³¹ (na aanleiding van die Jesus-seminaar en die sogenaam- ⁵⁵ Daarom is dit vir die kerk onmoontlik om stil te bly as die land, veral ten opsigte van armoede, versoening en ³² de Nuwe Hervorming) daartoe kan lei dat in die NG Kerk ⁵⁶ die Jesus-seminaar of die Nuwe Hervorming blykbaar be-moraliteit."

³³ op hiërdie saak gefokus kan word eerder as op ander groot ⁵⁷ sig is om die Godheid van Jesus Christus aan te tas. Die Maar in 2002 hoor prof Botman ánder klanke uit die ³⁴ sake op die jaar-agende, soos die Nepad-plan vir die be-⁵⁸ kerk kan nie die swye bewaar as dit wil lyk asof die post-NG Kerk. "Die NG Kerk se lidmate, teoloë en leiers is in-³⁵ vordering van Afrika, en die ekologie-debatte. ⁵⁹ modernisme alle godsdienste min of meer-gelyk wil maak gesuig by 'n ander debat: die debat oor die 'Christus van ³⁶ Soos ons dit sien, het die kerk natuurlik 'n verantwoor-⁶⁰ en die nodigheid/belangrikheid daarvan wel erken, maar die geloof' en die 'Jesus van die geskiedenis.' Ek vrees ³⁷ delikheid ten opsigte van Nepad en die ekologie, net so ⁶¹ die uniekheid van Christus ontken nie.

dat dié debat ons verder weg sal neem van ons drome van ³⁸ ten opsigte van armoede, versoening en moraliteit. Dit is ⁶² Prof Botman het reg: armoede, versoening, moraliteit, hoop. Die debat herroep 'n eeu oue vraagstuk wat eintlik ³⁹ alles verantwoordelikhede wat die *gevolg* is van die kerk ⁶³ Nepad, die ekologie is vir die kerk van die grootste belang 'n stryd tussen vakgebiede verteenwoordig..." skryf prof ⁴⁰ se geloof in Jesus Christus as die Heiland, die Heelma-⁶⁴ en die kerk móet daaraan aandag gee. Maar intussen mag Botman.

⁴¹ ker, van die wêreld. In Matteus 25:31-46 lees ons juis dat ⁶⁵ die kerk nie doodluiters eenkant staan as geestesstro- In die kerk en die teologie was daar inderdaad deur die ⁴² ons diens aan Hom eendag getoets sal word aan ons ⁶⁶ minge van ons tyd vir Jesus Christus wil ontroon nie. Die eeu dikwels geworstel met die vraag wie Jesus Christus ⁴³ diens aan medemense: "Dit verseker Ek julle: vir sover ⁶⁷ kerk, sy teoloë en sy vergaderings, moet duidelik en waarlik vir ons is. Twee groot Suid-Afrikaanse kerkstryde ⁴⁴ julle dit aan een van die geringste van hierdie broers en ⁶⁸ klinkbaar sê wie Jesus vir hulle is, en waarom. Pas dán in die vorige eeu het onder meer hieroor gegaan: dié ⁴⁵ susters van My gedoen het, het julle dit aan My gedoen" ⁶⁹ maak *die kerk* se betrokkenheid by hierdie ander sake sin. rondom prof Johannes du Plessis in die NG Kerk, dié ⁴⁶ (vers 40). ⁷⁰ Ons moet die een doen en die ander nie nalaat nie.

rondom prof Albert Geysler in die Ned Hervormde Kerk. In ⁴⁷ As die kerk by genoemde sake betrokke raak, gaan dit ⁷¹ Want as die geloof in die opgestane Here Jesus aangetas beide gevalle het die vraag hoe ons Filip 2:6,7 moet ⁴⁸ dus ten diepste om Hom, om Christus, om diens aan Hom. ⁷² word, dán word mense se eintlike hoop bedreig, dán is verstaan, 'n rol gespeel: "Hy (Christus) wat in die gestalte ⁴⁹ Ons dien ons medemens, ons raak betrokke by maatskaplike ⁷³ hulle op die grense van die wanhoop.

Hy is ons Hoop

13-15 Junie 2002

1. {6} Die bandwydte en taalnors vir oorredingsboodskappe aan Christenlesers word gerespekteer. In [34] is spel- of tikfout 'jaar-agende' in plaas van 'jaaragenda'
2. {4} Emosiegelaaide begrippe: [8-9] armoede, versoening en moraliteit, [20] kerkstryde, [73] grense van wanhoop.
Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen.
Eufemismes: Geen.
Verbloemde uitdrukkings: Geen.
Versekerende uitdrukkings: [36] ...die kerk *natuurlik* 'n verantwoordelikheid.
Retoriese vrae: Geen.
3. {6} Intensionele gedrag?: [70]
Gedragsoortuigings: [36-61]
Normatiewe oortuigings: [67]
Kontrole-oortuigings: Geen

Intensie: GO : positief; NO: positief; KO: positief. Die meerderheid positiewe oortuigings dui op intensie om gedrag te dryf.

4. {0} Gewensde oortuigings word nie eksplisiet aan interne oorsake toegeskryf nie.

5. {6} [30-35] Prof Botman is *bevrees* dat die debat rondom Jesus daartoe kan lei dat in die NG Kerk op hiërdie saak gefokus kan word eerder as op ander groot sake op die jaaragenda soos die Nepad-plan vir die bevordering van Afrika en die ekologie-debatte. Die paragraaf is 'n interpretasie van Die Kerkbode van twee paragrawe uit Botman se artikel [5-9] & [11-16] wat aangehaal is. Die houding is dus 'n interpretasie van feite wat in bogenoemde paragrawe aangehaal is. Dit is dus 'n vraag of dit 'n 'beweerde' houding is wat deur die artikel aangeroe word en of dit werklik Botman se houding is. Die gewensde gedrag/oortuiging in [62-69] bevestig dat hier nietemin van 'n houding sprake is – of dit nou werklik Botman se houding is en of dit nou 'n interpretasie is van dit wat hy sê.

6. {3} Die funksie van die houding word nie geïdentifiseer nie maar dit word wel beveg deur die gewensde gedrag/oortuigings in [62-69]. Dit blyk dus uit die artikel dat daar of nie 'n bewussyn van die funksie van houdings bestaan nie of die waarde daarvan is nie spesifiek in die artikel verreken nie.

7. {6} [70] Ons moet die een doen en die ander nie nalaat nie. Die kerk moet dus duidelik sê wie Jesus vir hulle is en aandag gee aan armoede, versoening, moraliteit en die ekologiese-debatte. Die houding wat geskep moet word is dat dit goed is dat aan al die sake aandag gegee word.

8. {0} Daar is geen aanduiding in die artikel van 'n bewustheid van die hiërgies-geordende oortuigingstelsel van lesers deurdat veranderings in houdings bepleit word gerig op veranderings in oortuigings gerig op veranderings in waardes nie. Daar word van houdings en oortuigings gebruik gemaak en selfs nie indirek na waardes verwys nie. Daar is geen aanduiding

dat die artikel gestruktureer is om die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van die lesers aan te spreek nie.

9. {0} Daar word nie na waardes verwys nie
10. {6} Die inkonsekwensie waarop gewys word is dat die twee sake (betrokkenheid by die Nepad-plan, ekologie-debatte, armoede, versoening, realiteit en die Jesusdebat) teenoor mekaar gestel word asof daartussen gekies moet word. Die Kerkbode wys daarop dat die kerk aan albei aandag moet gee [70].
11. {4} Die artikel dra moontlik by tot toenemende begrip en kan moontlik in verdere artikels oor die onderwerp opgevolg word.
12. {0} Geen stereotipering word gebruik nie.
13. {6} Die gewensde gedrag word positief omraam deur [55] [62-69]
14. {6} In [70] word 'n duidelike ankerposisie ingeneem.
15. {3} Daar is geen aanduiding in die artikel nie.

Die Kerkbode

Amptelike koerant van die NG Kerk
20 September 2002 - Deel 169 - Nummer 6

1 'Die Algemene Sinode sal 2 sy stem dik moet maak'?

3 AANSTAANDE maand is dit Algemene Sinode. En soos elke keer
4 wanneer dié "breedste" (nie hoogste nie!) kerklike vergadering
5 byeenkom, is daar vanjaar weer by baie lidmate 'n afwagting, ver-
6 wagting...vertrou. By ander eerder 'n vrese. "Die Algemene Si-
7 node gaan sekerlik oor dié en dáárdie sake helder woorde laat hoor,"
8 word gehoop. "Dis nou die tyd dat ondubbelsinnig gepraat moet
9 word". "Die sinode sal sy stem dik moet maak". "Die sinode sal
10 moet toon dat hy (of sy?) saam met die tyd beweeg, die hartklop
11 van die 2000's verstaan, nie 'n soort Rip van Winkel is nie". "Die
12 sinode moet tog net nie 'n Don Quixote wees wat windmeulens
13 jaag en die eintlike *issues* miskyk nie". Ensovoorts.

14 In "Vuurhoutjie" op die bladsy hier langsaan word gevra dat
15 die Algemene Sinode bestek sal opneem, die NG Kerk se verlede
16 sal evalueer en die hede en toekoms ook in die lig dáárvan sal
17 benader. En in ons briewerubrick word 'n hele paar sake genoem
18 wat 'n korrespondent verontrus en waaroor hy hoop die Algeme-
19 ne Sinode rigting sal gee.

20 Pogings om komende sinodes by voorbaat vir 'n bepaalde saak
21 te probeer wen, kom natuurlik al van ver af. In die jare sewentig
22 was daar byvoorbeeld klagte dat 'n "georkestreerde" poging vooraf
23 aangewend is om die Algemene Sinode ten gunste van 'n sg oor-
24 koepelende sinode (as vorm van kerkeenheid) te laat besluit. Later
25 was daar geleenthede dat streeksinodes knap voor die Algemene
26 Sinode byeengekrom het en deur hulle besluite 'n sein na die Alge-
27 mene Sinode wou stuur. Vanjaar beleef ons konferensies en kon-
28 vente en ander byeenkomste - en briewe en artikels in Die Kerk-
29 bode - wat ook bepaalde boodskappe aan die sinode van 2002 wil
30 stuur. Soms is die boodskappe sagter, ander kere harder; soms
31 openlik, ander kere meer subtiel.

32 Boonop is die volledige agenda van die komende Algemene
33 Sinode vanjaar weer, soos in 1998, op die internet beskikbaar (by
34 www.ngk.co.za), en dit noui uit tot gesprek en debat oor die sake
35 wat tydens die sitting ter sprake gaan kom. Die Kerkbode plaas
36 ook vooraf uittreksels uit interessante verslae wat vanjaar op die
37 tafel van die Algemene Sinode gaan wees. Die uitnodiging is: Kom
38 ons praat daaroor, kom ons lewer 'n bydrae tot die debat wat die
39 sinode gaan voer al sal ons nie almal self daar kan wees nie.

40 Talle en talle aktuele en kontroversiële sake is vanjaar op die
41 agenda. Van kerkvereniging tot homoseksualiteit. Van Skrifgesag
42 en Skrifgebruik tot grondseise. Van diens aan gevangenes tot gods-
43 diensonderrig op skool.

44 Dit kan natuurlik gebeur dat daar baie belangrike sake op die
45 agenda verskyn, maar dat iets wat die gemoedere in beroering
46 bring eers tydens die sitting "van die vloer af" op die sakelys bel-
47 land. Soos by die 1998-sitting toe 'n onverwagse voorstel van prof
48 Piet Meiring aanleiding gegee het tot die VAM-kommissie en die
49 kerk se spesiale aandag aan versoening, armoede en die herstel van
50 morele waardes die afgelope paar jaar. En die Jaar van Hoop wat
51 in 2001 wye aandag getrek het.

52 Die belangrikheid van 'n sitting van die Algemene Sinode moet
53 natuurlik ook nie óórskat word nie. Dis nie asof die hele kerk vier
54 jaar lank asem ophou vir die Algemene Sinode om te vergader en
55 dat die eintlike lewe van die kerk dáár pols nie. Die Algemene
56 Sinode het inderdaad 'n leidinggewende en beleidsvormende taak.
57 Maar so ook die streeksinodes - so ook, in kleiner kring, ringe en
58 kerkrade. En die kerk is wel ook daar waar kerkvergaderings plaas-
59 vind, maar des te meer waar gelowiges saam aanbid, waar die nagmaal
60 gevier en die doop bedien word, waar die Woord verkondig word
61 en gelowiges hulle getuienis in die praktyk van die daaglikse lewe
62 lewer.

63 Maar die hele NG Kerk sal tog wel met gespitste ore moet
64 luister na wat die Algemene Sinode te sê het. Want terwyl daar 'n
65 lamheid en tamheid by baie is - 'n moedeloosheid oor omstandig-
66 hede in en om die kerk wat blykbaar onoplosbaar is - is daar óók
67 verrassende tekens van vernuwing en aanpassing en 'n bereidheid
68 om met nuwe oë na kerk-wees vandag te kyk. Die Algemene Sinode
69 hét die verantwoordelikheid om met klinkende, klokhelder woorde
70 te bemoedig, rigting te help gee, uitdagings te stel, oplossings te
71 soek. Die Algemene Sinode hét die verpligting om in 'n
72 postmoderne tyd - 'n tyd van "nuwe hervormers" met stokou
73 boodskappe - só te praat en só te besluit dat lidmate sal verstaan:
74 die Here is met sy kerk onderweg en die Here hou sy kerk in
75 stand. Die kerk moet gelei word om aan te pas sonder om wat
76 waardevol is, prys te gee. Om soepel te wees, maar nie slap nie.
77 Om só te leef en te werk dat die mense van hierdie tyd ag sal slaan
78 op die Woord waarvan die kerk die draer is.

1. {6} Die bandwydte en taalnors vir oorredingsboodskappe aan Christenlesers word gerespekteer. In [6] is 'n taalfout. "By ander eerder 'n vrese" in plaas van "By ander eerder vrese"
2. {5} Emosiegelaaide begrippe: [45] gemoedere in beroering bring, [9] Die sinode sal sy stem dik moet maak, [18] korrespondent verontrus, [22] georkestreerde poging.
Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen.
Eufemismes: Geen.
Verbloemde uitdrukkings: Geen.
Versekerende uitdrukkings: [7] Die Algemene Sinode gaan *sekerlik* oor
[44] Dit kan *natuurlik* gebeur... [53] ...moet *natuurlik* ook nie oorskat.....
Retoriese vrae: Geen
3. {6} Intensionele gedrag?: [52-53] en [63-64]
Gedragsoortuigings: [64-78]
Normatiewe oortuigings: [55-56]
Kontrole-oortuigings: Geen.
Intensie: GO: positief; NO: positief; KO: Geen. Die meerderheid positiewe oortuigings dui op intensie om gedrag te dryf.
4. {0} Gewensde oortuigings word nie eksplisiet aan interne oorsake toegeskryf nie.
5. 6} [3-6] Daar is by lidmate 'n *afwagting, verwagtingvertroue*, by ander vrese oor wat op die vergadering van die Algemene Sinode besluit gaan word.
[17-19] In Briewerubriek word hele paar sake genoem wat 'n korrespondent *verontrus* en waaroor hy hoop die Algemene Sinode rigting sal gee.
6. {3} Die funksie van die houding word nie eksplisiet bepaal nie maar dit word wel aangeroe in die res van die artikel. [52-53] [63-64]

7. {6} Die belangrikheid van die sitting van die Algemene Sinode moet nie oorskat word nie, maar die hele NG Kerk sal tog wel met gespitse ore moet luister wat die sinode te sê het [52-53] [63-64]. Die Algemene Sinode is dus nie die kerk nie maar is tog wel 'n belangrike vergadering van die kerk.
8. {0} Daar is geen aanduiding in die artikel van 'n bewustheid van die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van lesers deurdat veranderings in houdings bepleit word gerig op veranderings in oortuigings gerig op veranderings in waardes nie. Daar word van inligting (feite) houdings en oortuigings gebruik gemaak maar nie na waardes verwys nie. Daar is geen aanduiding dat die artikel gestruktureer is om die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van die lesers aan te spreek nie.
9. {0} Daar word nie na waardes verwys nie
10. {1} Daar word nie in die artikel spesifiek op inkonsekwensies gewys nie. [52-62] stel dit nie dat die belangrikheid van die Algemene Sinode oorskat word nie en sê dit moet *natuurlik* nie oorskat word nie. Die artikel stem dus saam met 'n bepaalde oortuiging sonder om aan te dui wie dit huldig. Aan die ander kant word duidelik in [63-78] gewys op die belang van die besluite wat by die vergadering geneem word. Geen kommentaar word gelewer op die pogings om sinodes vir bepaalde sake te probeer wen nie. Slegs voorbeelde word genoem.
11. {5} Die artikel dra by tot toenemende begrip en kan moontlik in verdere artikels oor die onderwerp opgevolg word.
12. {0} Geen stereotipering word gebruik nie.
13. {6} Die gewenste gedrag word positief omraam deur [55-56] [63-78].
14. {6} In [52-53] en [63-64] word 'n duidelike ankerposisie ingeneem.
15. {4} Die gebruik van *natuurlik* in [44] en [53] kan moontlik daarop dui dat

voorgegee word dat die gewenste gedrag die meerderheidsopinie verteenwoordig.

KERKBODE

Amptelike koerant van die NG Kerk
28 Februarie 2003 - Deel 170, nr 2

Grond, grond, grond

2 **D**IE Algemene Sinodale Kommissie (ASK) van die NG
3 Kerk het verlede week in Kaapstad lank en indringend
4 oor die grondkwessie in Suider-Afrika gepraat. Daar dien
5 verteenwoordigers van sinodes in drie lande in die ASK:
6 Suid-Afrika, Namibië en Zimbabwe. Al drie hierdie lande het in
7 verskillende grade te make met grondprobleme. In Zimbabwe het
8 die kwessie katastrofiese afmetings aangeneem. In Namibië dreig-
9 dreig moeilikheid. In Suid-Afrika word rammelings van tyd tot tyd
10 gehoor.

11 Daar kan nie twyfel wees nie. Grondhervorming is nou in
12 spesifiek Suid-Afrika 'n saak van akute belang. Om 'n billiker
13 verdeling van grond te bewerkstellig, moet die staat, wat oor baie
14 grond beskik, sy kant bring. En so ook die private sektor, die
15 georganiseerde landbou, die boeregemeenskap, al die burgers van
16 die land.

17 Daar sal gestrewe moet word na geregtigheid na alle kante. Om
18 boere van hulle grond te beroof, soos die staat die afgelope tyd in
19 Zimbabwe gedoen het, is geheel en al verwerplik. Om aan onbenutte
20 en "te veel" grond vas te klou, moet ook afgewys word. Om die
21 regverdige midde-weg te vind – dís die kuns wat bemeester moet
22 word.

23 Die kerke het in hierdie verband 'n rol om te speel. Nie om
24 met 'n bloudruk vorendag te probeer kom nie. Maar om minstens
25 te besef: hier is 'n probleem, daaroor met kundiges en met alle
26 betrokkenes te praat ... saam te dink aan oplossings in die lig van
27 die Bybelse riglyn van geregtigheid.

28 Dáártoe het die ASK en dus die NG Kerk hulle verlede week
29 verbind. Dis goed so. In die toekoms sal wel gevra word waar die
30 kerk was toe daar nog kans was om oor hierdie allerbelangrikste
31 saak te praat en te bemiddel.

1. {6} Die bandwydte en taalnors vir oorredingsboodskappe aan Christenlesers word gerespekteer.

2. {5} Emosiegelaaide begrippe: [4] grondkwessie, [8] katastrofiese afmetings [9] dreig, dreig moeilikheid, rammelings [18] van grond beroof, [19] verwerplik, [20] vas te klou, afgewys.
Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen.
Eufemismes: Geen.
Verbloemde uitdrukkings: Geen.
Versekerende uitdrukkings: [11] Daar kan nie twyfel wees nie...
Retoriese vrae: Geen.

3. {4} Intensionele gedrag?: [11-16]
Gedragsoortuigings: [17-22]
Normatiewe oortuigings: [28-29]
Kontrole-oortuigings: Geen.
Intensie: GO: positief; NO: positief; KO: Geen. Die meerderheid positiewe oortuigings dui op intensie om gedrag te dryf.

4. {0} Die gewenste oortuigings word nie eksplisiet aan interne oorsake toegeskryf nie.

5. {6} [17-19] Om boere van hulle grond te beroof , is *verwerplik*.
[19-20] Om aan onbenutte en “te veel” grond vas te klou, moet ook *afgewys word*.
[21-22] Om die regverdigte midde-weg te vind is die *kuns wat bemeester* moet word.
[28-29] Dit is *goed* dat die ASK en dus die NG Kerk het hom daartoe verbind om met kundiges en alle betrokkenes te praat, saam te dink aan oplossings.

6. {3} Die funksie van die houdings word nie pertinent bepaal en benoem nie. Die rol van die kerk word in die lig daarvan uitgestippel. [23-27]

7. {0} Daar word nie spesifieke gedrag vir die kerk voorgeskryf nie. Die kerk se rol word uitgespel en dan word gemeld dat die kerk dit reeds gedoen het en word die houding gestel – dis goed so!
8. {1} Daar is geen aanduiding in die artikel van 'n bewustheid van die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van lesers deurdat veranderings in houdings bepleit word gerig op veranderings in oortuigings gerig op veranderings in waardes nie. Daar word van inligting (feite), houdings en oortuigings gebruik gemaak en die waarde, geregtigheid, (Bybelse riglyn soos dit genoem word) word pertinent genoem [27]. Daar is egter geen aanduiding dat die artikel gestruktureer is om die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van die lesers aan te spreek nie.
9. {6} Daar word in twee gevalle na die riglyn (waarde) verwys [17] en [27].
10. {2} Daar word nie in die artikel spesifiek op inkonsekwensies gewys nie. Die saak waaroor dit gaan is grondhervorming en Die Kerkbode se mening is dat dit 'n saak van akute belang is. Daar is geen pertinente uitwysing van 'n individu of groep wat van die siening verskil nie. In die algemeen word die oortuigings gestel dat 'n billiker verdeling van grond noodsaaklik is en dat die staat, private sektor, georganiseerde landbou, boeregemeenskap en burgers van die land daaraan moet meewerk. Om boere te beroof of aan te veel grond vas te klou, word afgewys.
11. {6} Die artikel dra by tot toenemende begrip en sal in verdere artikels oor die onderwerp opgevolg kan word.
12. {0} Geen stereotipering word gebruik nie.
13. {6} Die gewenste gedrag word positief omraam deur die gewenste waarde in [17] en [27] (geregtigheid na alle kante)
14. {6} In [17-22] word die ankerposisie van die artikel duidelik aangedui.
15. {3} Daar is geen aanduiding in die artikel nie.

KERKBODE

Amptelike koerant van die NG Kerk
27 Junie 2003 - Deel 170, nr 9

Gemeentes wat gee, groei

2 ELDERS in hierdie uitgawe van *Kerkbode* word die verbasende verhaal
3 van Moreletapark vertel wat op 'n goeie Sondag byna R60 miljoen aan
4 "belofte-offers" ontvang het vir 'n nuwe gebou wat hulle vir tien duisend
5 kerkgangers wil bou. Dié gemeente groei met ongeveer duisend lidmate
6 per jaar, vertel ds Dirkie van der Spuy, en het tans nagenoeg 16 000 lid-
7 mate. Praat van 'n groeiende NG gemeente!

8 Maar ons wil hier veral die aandag vestig op iets anders wat ds Van der
9 Spuy noem: meer as die helfte van Moreletapark se begroting van sowat
10 R20 miljoen per jaar(!) word aangewend vir projekte buite die gemeente.

11 Gee en groei. Dit is wat by Moreletapark gebeur. Dit gebeur ook in an-
12 der NG gemeentes in die land. En hoe meer hulle na buite uitreik, hoe
13 meer hulle werk om die evangelie hande en voete buite eie kring te laat
14 kry, hoe meer middele het hulle om te gebruik om in hulle eie gemeente
15 se behoeftes te voorsien. Dié som werk nie logies uit nie. Maar dit is
16 klaarblyklik soos God se som vir hierdie gemeentes werk.

17 Elke gemeente van ons kerk het sy eie omstandighede en eie verhaal.
18 Baie is in 'n aaklige oorlewingstryd vasgevang en hulle moet van die
19 hand na die mond lewe. Ander is so begaan oor môre en oormôre dat
20 hulle so te sê alles wat hulle het, soos die man in die gelykenis, êrens in
21 'n doek bêre. Nog ander sorg eers vir hulleself en knyp dan hier en daar
22 iets af vir werk buitekant hulle mure.

23 Voorskriftelik en veralgemenend kan 'n mens nie wees nie. Maar Mo-
24 reletapark se begrotingsbeleid laat jou nadink. En elke NG gemeente
25 sal goed doen as hulle probeer vasstel wat dit vir hulle in hulle omstan-
26 dighede te sê het. Dit klink in elk geval baie evangelies om méér aan
27 ander te dink en hoe jy hulle kan dien, as wat jy aan jouself dink en hoe
28 jy vir jouself sal sorg. En wie bereid is om hom- en haarself ter wille
29 van die evangelie te verloor, sal wel vind dat hulle op stuk van sake baie
30 meer gewen het as wat hulle ooit gedink het sou gebeur.

1. {6} Die bandwydte en taalnoms vir oorredingsboodskappe aan Christenlesers word gerespekteer.

2. {4} Emosiegelaaide begrippe: [18] aaklige oorlewingstryd, [19] hand na die mond.
Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen.
Eufemismes: Geen
Verbloemde uitdrukkings: Geen
Versekerende uitdrukkings: [26] Die klink *in elk geval* baie evangelies.
Retoriese vrae: Geen

3. {6} Intensionele gedrag?: [24-26]
Gedragsoortuigings: [26-30]
Normatiewe oortuigings: Geen.
Kontrole-oortuigings: [15-16]
Intensie: GO: positief; NO: Geen; KO: positief. Die meerderheid positiewe oortuigings dui op intensie om gedrag te dryf.

4. {0} Die gewensde oortuigings word nie eksplisiet aan interne oorsake toegeskryf nie.

5. {6} [2] Die verhaal van Moreletapark *verbaas*.
[24-25] Elke NG Gemeente sal *goed doen* om vas te stel wat Moreletapark se begrotingsbeleid in hulle omstandighede te sê het.

6. {3} Die funksie van die houding word nie eksplisiet bepaal nie maar dit word wel bevestig en bevorder.

7. {6} [24-26] Elke NG Gemeente moet dink wat Moreletapark se begrotingsbeleid in hulle omstandighede te sê het en in gedagte hou dat dit baie evangelies klink om meer aan ander te dink as aan jouself. Die houding wat gevorm moet word is dat dit 'n goeie begrotingsbeleid is om meer as die helfte van die inkomste vir projekte buite die gemeente aan te wend.

8. {0} Daar is geen aanduiding in die artikel van 'n bewustheid van die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van lesers deurdat veranderings in houdings bepleit word gerig op veranderings in oortuigings gerig op veranderings in waardes nie. Daar word van inligting (feite) houdings en oortuigings gebruik gemaak maar nie na waardes verwys nie. Daar is wel in [26-30] verwysing na 'n evangeliese beginsel. Daar is egter geen aanduiding dat die artikel gestruktureer is om die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van die lesers aan te spreek nie.
9. {0} Daar word nie na waardes verwys nie.
10. {2} Daar word nie in die artikel spesifiek op inkonsekwensies gewys nie. Die begrotingsbeleid van Moreletapark word nie direk in verband gebring met [18-22] nie. Daar word ook in [17] spesifiek gesê elke gemeente het sy eie omstandighede en eie verhaal en in [23] dat mens nie voorskriftelik en veralgemenend kan wees nie. Tog is die bedoeling duidelik dat Moreletapark 'n ander benadering volg wat resultate lewer.
Eufemismes: Geen.
Verbloemde uitdrukkings: Geen.
Versekerende uitdrukkings: [26] Dit klink *in elk geval* baie evangelies.
Retoriese vrae: Geen.
11. {5} Die artikel dra by tot toenemende begrip en kan moontlik in verdere artikels oor die onderwerp opgevolg word.
12. {0} Geen stereotipering word gebruik nie.
13. {6} Die gewenste gedrag word positief omraam deur [12-16] [24-25].
14. {6} In [24-25] word die ankerposisie van die artikel duidelik gestel.
15. {3} Daar is geen aanduiding in die artikel nie.

KERKBODE

Amptelike koerant van die NG Kerk
22 Augustus 2003 - Deel 171, nr 3

Godsdienis nie uit skole 'verban'

1 DIE konsepbeleid oor godsdiensoefening en godsdienste-onderrig
2 is, ná vertoë deur godsdiensteleiers, politici en ander belanghebbendes,
3 aansienlik aangepas. Wat aanvanklik gelyk het na 'n "verbanning" van
4 godsdiensoefening in skooltyd binne skoolure, is in die hersiene beleid
5 glad nie meer so nie. Binne sekere perke – wat inhou dat alle leerders
6 se godsdiensoortuigings in ag geneem moet word indien reëlins in 'n
7 spesifieke skool vir godsdiensoefening getref word – sal wel daarvoor
8 plek in skooltyd wees. En dit lyk ook of afgesien is van die gedagte dat
9 liefse 'n soort "neutrale" gebed in die skool gebied moet word. So iets kan
10 ten ene male nie!

11 Wat nog kommer wek, is dat leerders van kleins af in die sogenaamde
12 godsdienste-onderrig van verskillende godsdienste sal moet leer. Soos
13 voorheen in hierdie kolomme geskryf is, behoort 'n kennismaking met
14 ander godsdienste in die leerplan uitgestel te word totdat leerders eers
15 goed weet waar hulle met hulle eie godsdienis/geloof staan. Anders
16 kan dit tot groot verwarring en onsekerheid lei. Dis te hope dat gods-
17 diensteleiers dit in hulle verdere gesprekke met die nasionale minister van
18 Onderwys, mnr Kader Asmal, sal uitwys as 'n ernstige probleem. Só 'n
19 gesprek met hom word vir later vandeemaand in die voortuitsig gestel.

20 Wat die afgelope maande duidelik geblyk het, is dat dit 'n verskil
21 kan maak as ernstig met die regering gepraat word oor aspekte van die
22 landsbeleid. In hierdie geval het kerk- en godsdiensteleiers en ander groe-
23 pe in die samelewing met politici hande gevat, en op die ou end is tot baie
24 meer aanvaarbare formuleringe gekom as wat aanvanklik die geval was.
25 Konfrontasie is dikwels nie die beste weg om te volg nie, maar eerder
26 volgehoue druk en gesprek en uiteindelik oorrëding.

1. {6} Die spesifieke bandwydte en taalnors van oorredingsboodskappe aan Christenlesers word gerespekteer.

2. {4} Emosiegelaaiide begrippe: [3] 'verbanning van godsdienstbeoefening in skooltyd' [9 – 10] 'neutrale gebed kan ten ene male nie!'
 Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen.
 Eufemismes: Geen.
 Verbloemde uitdrukkings: [8] ..dit lyk ook of....
 Versekerende uitdrukkings: Geen.
 Retoriese vrae: Geen.

3. {5} Intensionele gedrag? [25-26]
 Gedragsoortuigings vra is dit goed of sleg?
 Normatiewe oortuigings vra wat dink toonaangewende groepe en individue daarvan? Kontrole-oortuigings vra wat kan gedrag bevorder/belemmer?
 Meerderheid positiewe gedagtes skep intensie wat gedrag voorspel!
 (Gedragsoortuigings) Is volgehoue druk en gesprek goed of sleg – [25]
 Artikel sê konfrontasie 'dikwels' nie 'die beste'. Word dus geïmpliseer dat konfrontasie soms sleg is. Volgehoue druk en gesprek is goed
 (Normatiewe oortuigings) [22 – 23] kerk- + godsdienstleiers, politici en ander groepe keur dit goed.
 (Kontrole oortuigings) [25] Konfrontasie kan saak belemmer.
 GO: positief; NO: positief; KO: positief. Daar is dus sterk intensie om gedrag te dryf.

4. {0} Lesers word nie in die artikel gelei om die gewensde gedrag aan interne faktore toe te skryf nie.

5. {6} [9-10] En dit lyk ook of afgesien is van die gedagte dat *liefs* 'n soort "neutrale" gebed in die skool gebed moet word. So iets kan ten ene male nie!
 [11-12] ...dat kinders van kleins af van verskillende godsdienste moet leer *wek kommer*.

[23-24] ... en op die ou end is tot baie *meer aanvaarbare* formulerings gekom as wat aanvanklik die geval was.

6. {0} Die funksie van die houdings word nie geïdentifiseer nie.
7. {6} [25-26] Konfrontasie is nie beste weg nie – eerder volgehoue druk en gesprek en uiteindelik oorreding.
8. {1} Houdings dui op sienings van 'n objek of idee – iets is positief of negatief. Oortuigings is dit wat mens as waar aanvaar (nie meer nuuskierig daaroor) byvoorbeeld die Christelike geloof. Waardes is die basis van gewoontegedrag en bied kriteria vir die vorming van oortuigings byvoorbeeld vrede, vryheid, godsdienstvryheid, verantwoordelik, bekwaam ensovoorts. In die artikel word houdings en oortuigings genoem maar nie waardes nie. Daar is geen aanduiding dat die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van lesers in aanmerking geneem is nie by die skryf van die artikel nie.
9. {0} Waardes soos godsdienstvryheid, gelykheid, vrede, ensovoorts word nie genoem nie.
10. {4} In [20-22] word geen direkte aanduiding van inkonsekwensies gegee nie maar 'n aanduiding van 'n beter opsie word wel in [26] gegee.
11. {6} [16 – 19] Die gesprek tussen die minister en godsdienstleiers bied die geleentheid om die probleem uit te wys. Artikel kan opgevolg word na afloop van vergadering/besluit.
12. {0} Stereotipering word nie gebruik nie.
13. {5} [1 – 3] Praat en volgehoue druk het goeie gevolge gelewer. – dis die positiewe invalshoek wat lei na die gewensde houding soos gestel in [25 – 26],
14. {6} [20 – 22] Praat kan 'n groot verskil maak – die bewys is gelewer.
15. {3} Daar is geen aanduiding in die artikel nie.

KERKBODE

Amptelike koerant van die NG Kerk
26 September 2003 - Deel 171, nr 5

1 Vennootskappe, diens ... 2 en getuienis

3 DIT is van groot belang dat die kerk sy "publieke rol" in Suid-Afrika
4 moet speel en openlik sy verantwoordelikheid ten opsigte van openbare
5 sake soos moraliteit en misdaad, armoede, vigs en versoening moet
6 nakom. Openlik, wat wil sê dat die kerk nie sy rol so beskeie en in die
7 agtergrond moet speel dat niemand juis iets daarvan agterkom nie. Ook
8 in hierdie opsig moet die kerk die lig op die staander wees, nie onder die
9 emmer nie, sodat ons Vader in die hemel verheerlik kan word (Matt 5:
10 15). Dit mag dus nie gaan om die verheerliking van die kerk of die kerk
11 se mense nie, maar om die Here van die kerk.

12 Dr Coenie Burger, moderator van die jongste Algemene Sinode, het tereg
13 op die kerk se openbare verantwoordelikheid gewys toe hy sakemense
14 verlede week toegesprek het. Hy het gesê dat geen enkele instansie (re-
15 gering, sakesektor of kerk) die land op sy eie "om die draai" gaan kry nie,
16 maar dat vennootskappe tussen dié instansies noodsaaklik is. Die regering
17 besef hulle het die kerk nodig, het dr Burger gesê, en is daarom gereed
18 om meer na die kerk te luister – soos onlangs met die gesprek oor die
19 onderwys-godsdiensbeleid ook geblyk het. En die sakesektor behoort óók
20 ernstiger na kerke te kyk "as vennoot vir sosiale verantwoordelikheid", het
21 hy gesê, en moontlike projekte genoem waar die sakemense en kerke kan
22 saamwerk: dienssentrums in townships, mentorskap en ondersteuning vir
23 die vestiging van entrepreneurs, die skep van forums waar saam oor kon-
24 tensieuse sake gepraat kan word.

25 In dit alles sal die kerk steeds sy bydrae as kerk moet lewer. Die kerk is
26 nie maar nog 'n welsynsorganisasie nie. Die kerk is iets anders en dit het
27 iets anders. Die kerk is "God se volk" en dit het 'n evangeliese getuienis.
28 Daarvan sal die regering en die sakesektor goed bewus moet wees as
29 hulle in vennootskappe met die kerk betrokke sou raak. En terwyl dit vir
30 die kerk steeds om *diens* moet gaan – diens aan God en diens aan mense
31 tot eer van God – het die kerk ook 'n profetiese verantwoordelikheid ten
32 opsigte van die owerheid en alle ander mense. Ook dit sal die kerk moet
33 nakom: sonder arrogansie en betweterigheid, maar met oortuiging:
34 "Soos ons die Woord van die Here nou verstaan, lyk die opdrag/taak/ver-
35 antwoordelikheid van die owerheid/die sakemense/die kerk só."

36 In die vorige bedeling in ons land was dit juis die probleem dat die
37 Afrikaanse kerke soms te versigtig en te sag gepraat het toe hulle kritiese
38 stemme baie openliker en baie harder moes geklink het. Toe was daar
39 ook 'n "vennootskap" tussen kerk en staat waarna wyle Ferdinand Deist
40 as "die noodlottige band" verwys het. Die Afrikaanse kerke het alte naby
41 aan die destydse regering beweeg en in die openbaar te huiwerig kritiek op
42 regeringsbeleid uitgespreek. Dié kerke se verweer was toe meermale dat
43 hulle baie goeie toegang tot regeringslui het, dat sake agter geslote deure
44 uitgepraat word en dat die nodige kritiek dáár uitgespreek is. Maar dit was
45 nie goed genoeg nie. Die kerk se profetiese getuienis kan sekerlik soms
46 agter geslote deure gelewer word, maar meestal moet die deure óóp wees
47 en die getuienis in die openbaar gehoor word.

48 Die getuienis wat waarskynlik in hierdie stadium met reg gelewer moet
49 word, is dat die owerheid 'n dure (Bybelse) verantwoordelikheid het om
50 aan die landsburgers 'n veilige bestaan te verseker. Waar benedegeweld en
51 moord en doodslag hoogty vier, kom die owerheid nie sy verantwoorde-
52 likheid na nie en moet dit sonder doekiesomdraai deur die kerk aan hom
53 gesê word.

54 Maar dát die owerheid bereid is om met die kerk saam te werk, dát die
55 owerheid gewillig is om na die kerk se stem te luister en die kerk se by-
56 drae inderdaad verwelkom, is iets om voor dankbaar te wees. Ons moet
57 die kans aangryp en ons verantwoordelikheid nakom om *diens* en *getuie-
58 nis* te lewer. Sodat ons Vader verheerlik sal word!

1. {6} Die bandwydte en taalnorsms vir oorredingsboodskappe aan Christenlesers word gerespekteer.

2. {5} Emosiegelaaide begrippe: [33] sonder arrogansie en beterweterigheid, maar met oortuiging, [40] 'noodlottige band', [50] bendegeweld, [51] moord en doodslag hoogty vier
 Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen
 Eufemismes: [52] ..sonder *doekies-omdraai...*
 Verbloemde uitdrukkings: Geen.
 Versekerende uitdrukkings: [12] Dr Burger '*het tereg*' op kerk se openbare verantwoordelikheid gewys.
 Retoriese vrae: Geen.

3. {6} Intensionele gedrag?: [45-47]
 Gedragsoortuigings: [3-11]
 Normatiewe oortuigings: [12-35]
 Kontrole-oortuigings: [38-42] Kerk beweeg nie meer so naby aan die regering nie
 Intensie: GO: positief; NO: positief; KO: positief. Die meerderheid positiewe oortuigings dui op intensie om gedrag te dryf.

4. {0} Die gewensde oortuigings word nie eksplisiet aan interne oorsake toegeskryf nie.

5. {6} [3] Dit is *van groot belang* dat die kerk sy "publieke rol" in Suid-Afrika moet speel en openlik sy verantwoordelikheid ten opsigte van openbare sake soos moraliteit en misdaad, armoede, vigs en versoening moet nakom.
 [42-45] Dié kerke se verweer was toe dat die nodige kritiek agter geslote deure uitgespreek is. Maar dit was *nie goed genoeg nie*.
 [54-56] Dat die owerheid bereid is om met die kerk saam te werk en na die kerk se stem te luister en die kerk se bydrae verwelkom is *iets om voor dankbaar te wees*.

6. {3} Die funksie van die houdings word nie eksplisiet bepaal nie maar dit word wel bevorder [3] en beveg [42-45].
7. {6} [29-47] Die kerk het 'n profetiese verantwoordelikheid ten opsigte van die owerheid en alle ander mense. Dit sal die kerk moet nakom sonder arrogansie en betersweterigheid maar met oortuiging. Die getuienis kan soms agter geslote deure gelewer word maar die deure moet meestal oop wees en in die openbaar gehoor kan word. Die houding wat gevorm moet word is dat dit goed is dat die kerk sy profetiese verantwoordelikheid nakom en dit in die openbaar.
8. {4} Daar is nie pertinente aanduidings in die artikel van 'n bewustheid van die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van lesers deurdat veranderings in houdings bepleit word gerig op veranderings in oortuigings gerig op veranderings in waardes nie. Daar word wel van al die elemente gebruik gemaak: inligting (feite) houdings en oortuigings word aangespreek en daar word verwys na die kerk se profetiese verantwoordelikheid en evangeliese getuienis. Laasgenoemde twee kan binne die Christendom as waardes (hoogste lewensdoelstellings) verstaan word. Dit gaan in die artikel nie om 'n verandering in waardes wat beoog word nie. Dit is oortuigings en houdings wat moet verander en daarvoor word 'n beroep op die waardes gedoen. Daar is egter nie duidelike aanduidings dat die artikel gestruktureer is om die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van die lesers aan te spreek nie.
9. {5} Die kerk se profetiese verantwoordelikheid en evangeliese getuienis moet binne die konteks van die Christendom as waardes (hoogste lewensdoelstellings) verstaan word. Dit gaan in die artikel nie om 'n *verandering* in waardes wat beoog word nie, maar wel in oortuigings en houdings en daarvoor word 'n beroep op die waardes gedoen. Die gehandhaafde waardes is dus reg en word bestendig – die houdings en oortuiging moet in ooreenstemming daarmee gebring word.
10. {6} Die inkonsekwensies waarop gewys word lê meestal in die oortuigings, houdings en gedrag van die kerk. Die kerk het sy waardes (profetiese roeping en evangeliese getuienis) probeer nakom, maar het te versigtig en

sag [37], agter geslote deure [43] gepraat. Kritiek op regeringsbeleid in die openbaar was huiwerig [41]. Dit was nie goed genoeg nie. [44-45]. Die deure moet oop wees en die getuienis moet in die openbaar gehoor word. [46-47].

11. {5} Die artikel dra by tot toenemende begrip en kan moontlik in verdere artikels oor die onderwerp opgevolg word.

12. {6} Die [40] 'Afrikaanse kerke' kan as stereotipering beskou word. Daar kan met reg gevra word na watter kerke presies verwys word. Daar is immers baie Afrikaanssprekende gemeentes van die Verenigende Gereformeerde Kerk. Is hulle deel van die 'Afrikaanse kerke'? Wat van die Apostoliese Geloofsending?

13. {6} Die gewensde gedrag word positief omraam in [6-11] en [56-58].

14. {6} In [45-47] word die ankerposisie van die artikel duidelik gestel.

15. {3} Daar is geen aanduiding in die artikel dat die gewensde houding die meerderheidsopinie verteenwoordig nie.

KERKBODE

Amptelike koerant van die NG Kerk
24 Oktober 2003 - Deel 171, nr 7

Die gety draai

2 'N Vorige keer het *Kerkbode* se voorblad-hoofopskrif gelui: "NGK-
3 draaipunt" (13 Junie 2003). En dié week is die opskrif: "Gety is aan
4 't draai."

5 Met *Kerkbode* se opskrifte en berigte word te kenne gegee dat iets
6 in die NG Kerk aan die gebeur is. Iets positiefs.

7 Dinge verander ten goede.

8 Lees maar die berigte oor die verskillende sinodesittings, ook in
9 hierdie uitgawe, en 'n mens kom onder die indruk van 'n nuwe toewy-
10 ding en geesdrif wat daar by ál die sinodes van die NG Kerk aanwe-
11 sig is. Almal verbind hulle opnuut aan die Here, aan sy kerk, aan hier-
12 die land en sy mense, aan ons vasteland en sy mense. Almal glo dat
13 die NG Kerk steeds *hier* 'n roeping het en almal is vas van plan om,
14 met die Here se genade, daaraan uitvoering te gee.

15 Vanweë baie omstandighede – waaronder die naweë van die apart-
16 heidstyd, die uittog van lidmate na ander lande, die onthullings van
17 die Waarheids-en-Versoeningskommissie – was die jare negentig vir
18 die NG Kerk 'n traumatiese tyd. Maar die kerk het tóé reeds laat blyk
19 dat hy bereid is om te doen wat gedoen moet word. Dink aan die Rus-
20 tenburg-beraad van 1990; die "Sinode van Versoening" van 1994; die
21 voorleggings aan die Waarheids-en-Versoeningskommissie in 1997.

22 Allens moes die NG Kerk sy rol in Suider-Afrika herdefinieer. Maar
23 die aanvoorwerk is in daardie tyd gedoen en nou kan met geloof en
24 hoop en liefde vorentoe gegaan word.

Die gety draai

24 Oktober 2003

1. {6} Die bandwydte en taalnoms vir oorredingsboodskappe aan Christenlesers word gerespekter.

2. {4} Emosiegelaaide begrippe: [4] Gety is aan't draai, [7] dinge verander ten goede [8-13] herhaalde gebruik van "almal", [18] traumatiese tyd
Bevooroordeelde uitdrukkings: Geen.
Eufemismes: Geen.
Verbloemde uitdrukkings: Geen.
Versekerende uitdrukkings: Geen.
Retoriese vrae: Geen.

3. {6} Intensionele gedrag?: [23-24]
Gedragsoortuigings: [8-14] almal verbind hulle opnuut aan Here, almal glo in roeping hier en almal is van plan om daaraan uitvoering te gee.
Normatiewe oortuigings: [18-21] voorbeelde van tekens dat kerk bereid is om te doen wat gedoen moet word.
Kontrole-oortuigings: [22-23] aanvoorwerk is reeds gedoen
Intensie: GO is +, NO is +, KO is +. Die meerderheid positiewe oortuigings dui op intensie om gedrag te dryf.

4. {0} Gewensde oortuigings word nie eksplisiet aan interne oorsake toegeskryf nie.

5. {6} [5-7] Met Kerkbode se opskifte en berigte word te kenne gegee dat iets in die NG Kerk aan die gebeur is. Iets *positiefs*. *Dinge verander ten goede*.

6. {4} Die funksie van die houdings word nie eksplisiet bepaal nie maar dit word wel bevestig [8-14] en bevorder [23-24]. In hierdie artikel kan die houding die funksie van selfbeeldvorming, die stuur van gedrag of die bepaling van sosiale identiteit hê. Dit is duidelik dat dit minstens aangewend word om gedrag te stuur [23-24].

7. {4} Gedrag ter vorming van pertinent genoemde houdings word nie genoem nie. Die gewensde gedrag in [23-24] sal egter die houding in [5-7] bevestig en bevorder.

8. {2} Daar is nie pertinente aanduidings in die artikel van 'n bewustheid van

die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van lesers deurdat veranderings in houdings bepleit word gerig op veranderings in oortuigings gerig op veranderings in waardes nie. Daar word wel van inligting (feite) houdings en oortuigings gebruik gemaak en 'n klomp positiewe reaksies wat verband hou met Christelike waardes [8-14] word genoem. Daar is egter nie duidelike aanduidings dat die artikel gestruktureer is om die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van die lesers aan te spreek nie.

9. {1} Daar is geen spesifieke verwysing na waardes of waardes wat moet verander nie.
10. {0} Geen inkonsekwensies word aangedui nie.
11. {5} Die artikel dra by tot toenemende begrip en kan moontlik in verdere artikels oor die onderwerp opgevolg word.
12. {0} Stereotipering word nie gebruik nie.
13. {6} Die gewenste gedrag word positief omraam deur [6-7].
14. {6} 'n Duidelike ankerposisie word in [6-7] en [23-24] gestel.
15. {6} In die lig van [8-14] kan gesê word dat voorgegee word dat die gewenste gedrag die meerderheidsopinie verteenwoordig.

3.4.2. Oorsig van resultaat

Die resultate van die ontleding van die geïdentifiseerde hoofartikels word in die onderstaande tabel saamgevat. In die eerste vertikale kolom word die nommers van die vrae aangedui. Die agtergrond daarvan is in kleur gekodeer om 'n aanduiding te gee van vrae wat oor 'n bepaalde teorie handel. Daarna volg die ontledingsresultaat van die verskillende artikels in volgorde van publikasiedatum (aangedui in die eerste horisontale kolom). Die antwoord op elke vraag word in die formaat van die toegekende skaalpunt aangedui en in kleur gekodeer ter wille van duidelikheid. In die tweede laaste vertikale kolom word die gemiddelde punt per vraag bereken en in die laaste horisontale kolom die gemiddelde punt per artikel. Breuke in die gemiddelde punt word tot die naaste heelgetal

duidelike opinie-gekleurde taal gebruik. Die kernbeginsels van die taalverwagtingsteorie kan ongetwyfeld in die bestudeerde hoofartikels gevind word.

Vraag 3 is daarop gerig om te bepaal of die beginsels van die **Teorie van Beplande Gedrag** by die skryf van die artikels in ag geneem is. Soos uit die tabel in 3.4.2. blyk, is die bevinding van die ondersoek dat dit moontlik (skaalpunt van 4) in ag geneem is. In ses van die vier en dertig bestudeerde artikels kon geen aanduiding gevind word dat kernbeginsels van die teorie in ag geneem is nie en in drie artikels is bevind dat dit waarskynlik nie in ag geneem is nie. In agt artikels is bevind dat dit moontlik in ag geneem is. Dit moet in gedagte gehou word dat die teorie van Beplande Gedrag op die verduideliking van intensionele gedrag gerig is. Nie alle artikels beoog noodwendig 'n gedragsverandering in die sin van 'n aktiwiteit/optrede nie en tog kan geredeneer word dat selfs 'n poging om menings of waardes te verander, in beginsel 'n gewenste "handeling" of "gedrag" vereis.

Vraag 4 is gerig op die bepaling van die inagneming van kernbeginsels van die **Toeskrywingsteorie** by die skryf van die geselekteerde hoofartikels al dan nie. Soos uit die skaalpunt op die tabel blyk, is dit waarskynlik nie in ag geneem nie. In slegs drie van die vier en dertig bestudeerde artikels kon duidelike aanduidings gevind word dat interne toeskrywing gedoen is. By die teologies-etiese evaluering van kernbeginsels van die teorie in paragraaf 3.1.3.8.2. is reeds daarna verwys dat gereformeerdes wat volgens die beginsel van die sola gratia lewe 'n grondige afkeur het aan enige interne toeskrywing as verklaring van positiewe gedrag sowel as aan eksterne toeskrywing as verklaring van negatiewe of eties onaanvaarbare gedrag. Dit is waarskynlik die rede waarom kernbeginsels van dié teorie waarskynlik nie in ag geneem is nie. Soos in die paragraaf 3.1.3.8.2. beredeneer is die regte verstaan van die konteks van deugde nie 'n belemmering vir die gebruik van grondbeginsels van die teorie nie.

Vrae 5 tot 10 handel oor die **Oortuigingshiërargie- en Konsekwentheidsteorieë**.

Soos aangedui in die kolom van teoriegemiddeldes (laaste vertikale kolom op die tabel) is dit onseker (skaalpunt van 3) of kernbeginsels van die teorieë in ag geneem is. Hoewel bestaande of gewenste houdings in al die geselekteerde artikels geïdentifiseer is, is die funksies van die houdings moontlik nie (skaalpunt van 2) geïdentifiseer nie. Dit beteken die houdings wat wel genoem is, is nie in die lig van die funksies van die houdings bevorder/beveg/ bestendig nie. Gedrag ter vorming van gewenste houdings is waarskynlik wel (skaalpunt van 5) in die meerderheid van die artikels bepleit - dit kon net in vyf artikels

nie geïdentifiseer word nie. 'n Baie belangrike bevinding is dat waarskynlik nie (skaalpunt van 1) by die skryf van die artikels met die hiërargies-geordende oortuigingstelsel van lesers rekening gehou is nie. Dit beteken dat daar nie verandering in houdings bepleit is wat moes lei tot verandering in oortuigings en waardes nie. Die antwoord op vraag 9 bevestig dié bevinding deurdat dit duidelik is dat die artikels moontlik nie (skaalpunt van 2) gerig is op die uiteindelijke verandering van waardes nie. Die gevolg daarvan is dat gedrags- of meningsverandering moontlik op die kort termyn bewerk sou kon word, maar waarskynlik nie op die lang termyn nie. Soos in die kernbeginsels van die oortuigingshiërargieteorie bepaal is dit vir meningsvorming noodsaaklik dat in die artikels gewys moet word op inkonsekwensies in lesers se inligting, gedrag en selfbeeld gesien in die lig van die gewenste gedrag/houdings/oortuigings en/of waardes. Uit die ondersoek blyk dit dat dié beginsel moontlik wel (skaalpunt van 4) in ag geneem is by die skryf van die geselekteerde artikels.

Die gebruik van **langtermyn massamedia-effekteorieë** is bepaal deur die antwoorde op vrae 11 tot 15. Die bevinding is dat dit moontlik wel (skaalpunt van 4) in ag geneem is. Dit is egter noodsaaklik om daarop te wys dat vraag 12 gerig is op die identifisering van die gebruik van stereotiperings. Soos reeds in paragraaf 3.1.3.5.2. aangedui word die gebruik van stereotipering vanuit teologies-etiese gesigspunt ernstig bevraagteken. Die feit dat dit volgens die resultate van die ondersoek moontlik nie (skaalpunt van 2) gebruik is nie, moet dus positief interpreteer word. Indien die punt van vraag 12 buite rekening gelaat word, is die teoriegemiddeldebevinding dat kernbeginsels van die massamedia-effekteorie wel by die skryf van die artikels in ag geneem is. Indien die resultate van nader beskou word, blyk dit dat die artikels waarskynlik wel (skaalpunt van 5) tot toenemende begrip oor die onderwerp onder bespreking in die onderskeie artikels bygedra het en dat ruimte geskep is vir opvolgartikels. Dit is kragtens die akkumulasieteorie noodsaaklik dat ter wille van meningsvorming herhaaldelik oor sake vanuit verskillende gesigspunte menings gestel word. Dit blyk ook dat gewenste houdings/gedrag in die artikels waarskynlik positief omraam is. Deur gewenste menings positief te omraam, word bygedra tot 'n positiewe persepsie by ontvangers ten opsigte van die gestelde menings. In die artikels is ook deurgaans duidelike ankerposisies ten opsigte van gewenste houdings/gedrag ingeneem. Die resultate dui egter daarop dat dit onseker (skaalpunt van 3) is of die artikels so geskryf is dat die gewenste houding/gedrag aangebied is asof dit in ooreenstemming met die meerderheidsopinie is.

3.5. Samevatting en aanbevelings.

Die Kerkbode is by uitstek 'n kommunikasiekanaal waardeur Publieke Teologie bedryf kan word. Nadenke oor die implikasies van die evangelie en Christelike getuienis vir die politieke lewe, ekonomiese werklikhede en al die sferes van die burgerlike lewe kan en behoort so effektief moontlik deur hierdie kanaal aan lesers (lidmate van die Ned. Geref. Kerk en die algemene publiek) gebring te word.

In die lig daarvan is navorsing gedoen oor die vraag of Die Kerkbode ter wille van maksimum effektiwiteit in die skryf van die hoofartikels gedurende die Suid-Afrikaanse oorgangperiode (1994 – 2003) gebruik gemaak het van kernbeginsels van geprioritiseerde meningsvormingsteorieë.

Die hoofartikels is van besondere belang omdat dit aanvaar word dat dit by uitstek die opinievormende kolom van koerante is wat deur die leiers van gemeenskappe gelees word en wat volgens Gaum "... ongetwyfeld 'n groot invloed op die besluitnemingsprosesse in 'n gemeenskap het" (Gaum, 1984, bl. 3).

Die oorgangsjare (1994 – 2003) was in menige opsig vir die Ned. Geref. Kerk jare van herbesinning en aanpassing na 'n "magsverlies" wat lidmate van die kerk ervaar het as gevolg van die demokratisering van Suid-Afrika. Gedurende dié tydperk was die behoefte aan meningsvormende leiding groot en het dit besondere uitdagings aan Die Kerkbode as Publieke Teologiese kommunikasiekanaal van die kerk gestel.

In die navorsing is gebruik gemaak van kruisdissiplinêre denke wat bruikbare aspekte van die Kommunikasiekunde, Sosiologie en Sosiale Sielkunde by die Praktiese Teologie betrek het ten einde kernbeginsels te identifiseer wat by die bedryf van publieke teologie deur 'n massakommunikasiekanaal ter wille van groter effektiwiteit benut kan word. Dit was nodig omdat, soos Osmer dit goed stel: "Knowing what we ought to do and how to do it are not the same, and we often receive help with the latter by engaging action sciences..." (Osmer, 2008, p. 162).

Uit 'n omvattende ondersoek na meningsvormingsteorieë en –faktore is in die lig van teologies-etiese eise en 'n evaluering van die bruikbaarheid van kernbeginsels van die teorieë in geskrewe massakommunikasie gekom tot die prioritering van vyf teorieë wat met groot vrug gebruik behoort te word naamlik: die Taalverwagtingsteorie, die Teorie van

Beplande Gedrag, die Toeskrywingsteorie, die Oortuigingshiërargie- en Konsekwentheids-teorieë en die Langtermyn massa-effekteorieë.

Na aanleiding van 'n ontleding van artikels oor die “Rol van die Kerk” aan die hand van kernbeginsels van die geprioritiseerde meningsvormingsteorieë is bevind dat dit moontlik by die skryf van die artikels in ag geneem is. Hoewel aanvaar moet word dat nie al vyf teorieë in elke hoofartikel benut kan word nie, is dit wenslik dat die gebruik daarvan sterker identifiseerbaar sal wees in die meerderheid van die artikels.

Kommunikasie bly 'n wesentlike deel van die werk van die kerk wat die roeping en taak het om die blye boodskap, die “goeie nuus” tot en met die Wederkoms te verkondig. Die waarneming van dr Jan du Plessis ('n onafhanklike politieke ontleder) in 1997 dat 'n ‘nuwe’ Afrikaner besig was om te voorskyn te kom wat nie anti-Christelik is nie, maar wel anti-kerklik is,²⁴⁰ het intussen 'n realiteit geword. Dit en die feit dat dit in 'n demokratiese samelewing met 'n sekulêre grondwet nie vanselfsprekend is dat die kerk 'n openbare getuienis of die teologie 'n publieke rol het nie,²⁴¹ noodsaak effektiewe meningsvorming wanneer die geleentheid hom voordoen.

In Dirk J. Smit se opstel “Openbare getuienis en publieke teologie vandag?” vra hy hoe teologie publiek behoort te word. *“Selfs indien naamlik aanvaar word dat kerk en teologie 'n openbare getuienistaak het en indien daar redelike duidelikheid is met watter publieke daar dringend oor welke sake gepraat en gehandel moet word, is 'n laaste vraag hoe dit konkreet gedoen kan en behoort te word – en weer eens is dit nie by voorbaat 'n uitgemaakte of eenvoudige saak nie”* (Smit, 2008, bl. 199) (Beklemtoning deur navorser). Hy gaan dan voort om 'n hele aantal sake aan te dui wat in dié verband in ag geneem moet word, soos byvoorbeeld die veranderde situasie in die na-apartheid- en na-struggle-jare, toe aanvaar is dat die kerk met openbare gesag kon saampraat – geloofwaardigheidstrukture wat in 'n snel en radikaal transformerende postapartheid en globaliserende samelewing nie meer bestaan nie. Hy noem ook die vraag wie almal saam behoort te praat en kom dan by 'n saak wat van besondere belang vir hierdie navorsing is naamlik dat dit ook 'n vraag is **hoe denominasies oor sake van openbare belang behoort te praat**. Hy vra: *“Deur hulle amptelike verteenwoordigers, vergaderings en tydskrifte, of hoe anders? En met welke gesag, styl, argumente, geloofwaardigheid?”* (Smit, 2008, bl. 200).

²⁴⁰ (Gaum, Kerk sit met dilemma. In nuwe SA tussen vure, 1997)

²⁴¹ (Smit, 2008, bl. 193)

Met dit alles gesê moet ten slotte daaraan herinner word dat bevind is dat die invloed van massamedia om veranderinge op kort termyn te bewerk, uiters beperk is. Aan die ander kant is dit egter ook so dat dit op die lang termyn wel 'n invloed op die gedrag van ontvangers kan hê. *“Research provides evidence that the media have a (strong) impact on our knowledge and understanding of the world and its people, and thus affects our behaviour”* (Fourie, Pieter J., 2007, bl. 238). In die lig daarvan kan redakteurs/joernaliste van kerklike media hulle werk as “publieke teoloë” met entoemasie en toewyding in diens van die Koning van die heelal doen.

Op grond van die studie word die volgende aanbevelings gedoen:

1. Dat kernbeginsels van die Taalverwagtingsteorie, die Teorie van Beplande Gedrag, die Toeskrywingsteorie, die Oortuigingshiërargie- en Konsekwentheidsteorieë en die Massamedia-effekteorieë doelgerig by die skryf van meningsvormingskolomme in Christelike nuusmedia benut word.
2. Dat die gebruik van die beginsels van bogenoemde meningsvormingsteorieë waar dit toepaslik is in hoofartikels en ander kolomme van geskrewe nuusmedia oorweeg word. In die lig daarvan word 'n bruikbare kennis van kernbeginsels van meningsvormingsteorieë sterk by redakteurs en joernaliste aanbeveel. Die beginsels is trouens uiters bruikbaar in elke ooredingsituasie en daarom behoort ook leraars en ander opinievormers deeglik daarvan kennis te neem.
3. Dat die resultate van hierdie ondersoek in ag geneem en benut word in die gesprek oor “hoe” publieke teologie tegnies in massamedia bedryf en denominasies oor sake van openbare belang behoort te praat.
4. Dat meningsvormers (waaronder joernaliste en predikante) afgesien van die geprioritiseerde teorieë ook kennis neem van die ander teorieë en faktore wat in die navorsing bestudeer is. Dit word as noodsaaklik beskou omdat dit ontvangers in die proses van meningsvorming kan beïnvloed. Selfs al kan die beginsels van al die teorieë vanweë teologies-etiese of die inherente eise van geskrewe massakommunikasie nie aktief ter meningsvorming benut word nie, is dit nuttig om die moontlik onbedoelde effek daarvan te herken of dit te kan voorsien. In dié verband kan die Paradoksale Gevolgteorieë as voorbeeld genoem word.
5. Dat verdere navorsing gedoen word ten einde die effek van die gebruik van kernbeginsels van die geprioritiseerde meningsvormingsteorieë in Christelike nuusmedia te bestudeer.

Bronnelys

AIDA. (s.j.). Onttrek March 29, 2010 uit Changing Minds.org:
<http://changingminds.org/disciplines/sales/methods/aida.htm>

Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In J. & Kuhl, *Action control: From cognition to behavior*. Berlin, Heidelberg, New York: Springer Verlag.

Ajzen, I. (2010). *Icek Ajzen*. Onttrek 01 22, 2010 uit
<http://people.umass.edu/aizen/beh.html>

Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Org. Behav. Hum. Decis. Process*, 179-211.

Arbuckle, G. (1993). *Refounding the church*. London: Geoffrey Chapman.

Aronson, E., & Carlsmith, J. (1963). The effect of the severity of the threat on the devaluation of forbidden behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*. (66), 584 - 588.

B.F. Skinner. (2010). Onttrek Februarie 10, 2010 uit NNDB:
<http://www.nndb.com/people/297/000022231/>

B.F. Skinner and behaviorism. (2002). Onttrek uit <http://www.essortment.com>:
http://www.essortment.com/all/bfskinner_rgjj.htm,2002

Baker, E. E. (1965). The immediate effects of perceived speaker disorganization on speaker credibility and audience attitude change in persuasive speaking. *Western Speech*, 29, ble. 148-161.

Baker, E., Barrett, M., & Roberts, L. (2002). *Working Communication*. Australia: John Wiley & Sons Ltd.

Baldwin, M.W., Carell, S.E., Lopez, D.F. (1990). Priming relationship schemas: My advisor and the pope are watching me from the back of my mind. *Journal of Experimental Social Psychology* (26), 435 - 454.

Baron, R. &. (1991). *Social Psychology. Understanding Human Interaction* (6 uitg.). Needham Heights, MA: Allyn and Bacon.

Baumann, J. D. (1972). *An Introduction to Contemporary Preaching*. Grand Rapids, Michigan: Baker Book House.

Baumgardner, A.H., Heppner, P.P., & Arkin, R.M. (1986). Role of causal attribution in personal problem solving. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 636 - 643.

Behaviorism. (2010, Januarie 28). Onttrek Februarie 10, 2010 uit Wikipedia, the free encyclopedia: <http://en.wikipedia.org/wiki/Behaviorism>

Bem, D. (1965). An experimental analysis of self-persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 199 - 218.

- Bem, D. (1968). Attitudes as self-descriptions: Another look at the attitude-behavior link. In A. B. Greenwald, *Psychological foundations of attitudes* (ble. 197 - 215). New York: Academic Press.
- Bem, D. (1972). Self-perception theory. In L. Berkowitz, *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 6) (ble. 2 - 63). New York: Academic Press.
- Bem, D.J. & McConnell, H.K. (1970). Testing the self-perception explanation of dissonance phenomena: On the salience of premanipulation attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 14, 23 - 31.
- Berelson, B. (1961). What missing the newspaper means. In W. Schramm, *The process and effects of mass communication*. Illinois: Urbana.
- Berger, A. (1991). *Media Analysis Techniques*. Newbury Park, California: Sage Publications.
- Berger, A. (1998). *Media Research Techniques*. Thousand Oaks, California: Sage Publications.
- Berger, C.R., & Douglas, W. (1982). Thought and Talk: "Excuse me, but have I been talking to myself?". In F. Dance, *Human communication theory: Comparative essays* (ble. 42 - 60). New York: Harper & Row.
- Berger, C.R., Gardner, R.R., Clatterbuck, G.W. & Schulman, L.S. (1976). Perceptions of information sequencing in relationship development. *Human Communication Research*, 3, ble. 29-46.
- Berlo, D.K., Lemert, J.B., Mertz, R.J. (1969). Dimensions for evaluating the acceptability of message sources. *Public Opinion Quarterly*, 33, ble. 563-576.
- Binkofski, J. (1965). Mensch und Information in der technischen Welt. *Publizistik*, 3.
- Bohner, G., Bless, H., Schwarz, N., & Strack, H. (1988). What triggers causal attributions? The impact of valence and subjective probability. *European Journal of Social Psychology*, 18, 335 - 348.
- Booth-Butterfield. (1999). *Steve's Primer of Practical Persuasion*. Onttrek 2008 uit www.as.wvu.edu.htm: <http://www.as.wvu.edu.htm>
- Booth-Butterfield, S. (2007 - 2009). *Healthy Influence - communication for a change*. Onttrek 11 23, 2009 uit <http://www.healthyinfluence.com>
- Bornstein, R. (1989). Exposure and affect: Overview and meta-analysis of research, 1968 - 1987. *Psychological Bulletin* (106), 265 - 289.
- Botha, N. (2000). Propaganda: 'n historiese kommunikasieproses van belang vir bestuurders van die media. Ongepubliseerde M Phil-skripsie, Departement Joernalistiek, Universiteit van Stellenbosch.
- Boulding, K. (1956). *The image: Knowledge in life and society*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

- Breckler, S.J., & Wiggins E.C. (1989). On defining attitude and attitude theory: Once more with feeling. In A. B. Pratkanis, *Attitude structure and function*. Hillsdale, NJ.: Erlbaum.
- Bredenkamp, Christien. (1996). Persuasive Communication. In R. Rensburg, *Introduction to Communication. Course Book 4, Communication Planning & Management* (ble. 1 - 26). Kenwyn: Juta & Co, Ltd.
- Brehm, J. (1966). *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.
- Brehm, J.W., & Cohen, A.R. (1962). *Explorations in cognitive dissonance*. New York: John Wiley.
- Brembeck, Winston Lamont & Howell, William Smiley. (1961). *Persuasion: A means of Social Control*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Inc.
- Burger, C. (1995). *Gemeentes in transitio. Vernuwingsgeleentede in 'n oorgangstyd*. Kaapstad: Lux Verbi.
- Burgoon, M, Hunsaker, F.G. & Dawson, E.J. (1994). *Human Communication*. Thousand Oaks, California: Sage Publications.
- Burgoon, M. &. (1990). Communication and influence. In G. &. Dahnke, *Human communication: Theory and research*. (ble. 229 - 258). Belmont, CA: Wadsworth.
- Burgoon, M., & Miller, G.R. (1985). Communication and influence. In H. &. Giles, *Recent advances in language, communication, and social psychology* (ble. 199 - 229). London: Lawrence Erlbaum.
- Burke, K. (1962). *A Grammar of Motives and a Rhetoric of Motives*. Cleveland: The World Publishing Company, Meridian Books.
- Burke, K. D. (1950). *A Rhetoric of Motives*. Berkeley, Los Angeles, London: University of California Press.
- Burke, K. D. (1966). *Language as Symbolic Action*. Berkeley, Los Angeles, London: University of California Press.
- Campbell, D. (1963). Social attitudes and other acquired behavioral dispositions. In S. Koch, *Psychology: A study of a science*. (Vol. 6, ble. 94-172). New York: McGraw-Hill.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of sources versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 752 - 766.
- Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. In M. O. Zanna, *Social influence: The Ontario symposium* (Vol. 5, ble. 3 - 39). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Chaiken, S., Liberman, A., & Eagly, A. (1989). Heuristic and systematic information processing within and beyond the persuasion context. In J. &. Uleman, *Unintended thought*. (ble. 212 - 252). New York: Springer-Verlag.

- Creswell, J. W. (2009). *Research Design. Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. Los Angeles: Sage.
- Cushman, D.P., & McPhee, R.D. (Eds.). (1980). *Message-attitude-behavior relationship: Theory, Methodology and Application*. New York: Academic Press.
- Dawie: Uit my politieke pen: Kerk is morele kompas, nie politieke drukgroep. (1998, September 9). *Die Burger*, bl. 10.
- De Gereformeerde Kerkbode*, (13 November 1852) 1 (1).
- De Beer, A. (. (1998). *Mass media: towards the millenium. The South African handbook of mass communication*. Pretoria: Van Schaik.
- De Klerk, W. (2000). *Afrikaners: Kroes kras kordaat*. Kaapstad: Human en Rossouw.
- De Wet, J. (1991). *The art of persuasive communication*. Cape Town: Juta.
- Deacon, David. et. al. (1999). *Researching communications: a practical guide to methods in media and cultural analysis*. London: Arnold.
- DeFleur, M.L. & Dennis, E.E. (1994). *Understanding Mass Communication. A liberal arts perspective*. (5th uitg.). Boston: Houghton Mifflin Company.
- Du Plooy, G. (1991). *500 communication concepts: English/Afrikaans*. Cape Town: Juta.
- Eagly, A.H., & Chaiken, S. (1984). Cognitive theories of persuasion. In L. (. Berkowitz, *Advances in experimental social psychology*. (Vol. 17, ble. 267 - 359). New York: Academic Press.
- Elms, A.C., & Janis, I.L. (1965). Counter norm attitudes induced by consonant versus dissonant conditions of role playing. *Journal of Experimental Research in Personality*, 1, 50 - 60.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Fisher, W. R. (1969). *Class Notes "Recurrent Motives in Communication"*. Los Angeles: University of Southern California.
- Fiske, J. (1990). *Introduction to communication studies*. London: Routledge.
- Fogelin, R. & Sinnott-Armstrong, W. (1997). *Understanding Arguments: An Introduction to Informal Logic*. Fort Worth: Harcourt Brace College Publishers.
- Folkerts, J., Lacy, S. & Davenport, L. (1998). *The media in your life: an introduction to mass communication*. Boston, Mass.: Allyn and Bacon.
- Fourie, Pieter J. (2007). The Effects of Mass Communication. In P. Fourie, *Media Studies: Media History, Media and Society* (ble. 227 - 267). 227 - 267: Cape Town.

- Fowler, R. (1991). *Language in the News. Discourse and Ideology in the Press*. London: Routledge.
- Freidson, E. (1961). Communication research and the concept of the mass. In W. Schramm, *The process and effects of mass communication*. (bl. 224). Illinois: Urbana.
- Froneman, J. (1997). Towards a Christian model for journalism. *Koers*, 62 (1), 1 - 17.
- Gaum, F. (Red.). (1998, Oktober 9/10). *Algemene Kerkbode, Deel 161* (Nommer 10).
- Gaum, F. (Red.). (1998, Mei 8/9). Afrikaners in die verstrooiing. *Algemene Kerkbode*, bl. 4.
- Gaum, F. (Red.). (1994, Oktober 7). Algemene Sinode kyk vorentoe. *Die Kerkbode*, bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1995, Mei 12). Apartheidskuld. *Algemene Kerkbode*, bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1995, Oktober 20). As die kerk praat ... *Die Kerkbode*, bl. 4.
- Gaum, F. (Red.). (1997, Augustus 15). Biddag vir vrede en teen misdaad. *Die Kerkbode*, bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1995, Junie 2). Christene protesteer. *Die Kerkbode*, bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1999, November 5). Daar is vonk in die NG Kerk! *Die Kerkbode*, 163 (11), bl. 8.
- Gaum, F. (Red.). (1998, Maart 13/14). Dán moet die kerk praat. *Algemene Kerkbode*, bl. 4.
- Gaum, F. (Red.). (1994, Oktober 14). Dan sal klippe uitroep. *Algemene Kerkbode*, bl. 12.
- Gaum, F. (Red.). (1999, Maart 12/13). Die Afrikaanse kerke: quo vadis? *Algemene Kerkbode*, bl. 4.
- Gaum, F. (Red.). (2002, September 20). 'Die Algemene Sinode sal sy stem dik moet maak'? *Die Kerkbode*, 169 (6), bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (2003, Oktober 24). Die gety draai. *Kerkbode*, 171 (7), bl. 8.
- Gaum, F. (Red.). (1996, Desember 20). Die Grondwet onderteken. *Die Kerkbode*, bl. 4.
- Gaum, F. (Red.). (1994, September 23). Die NG Kerk en ander kerke. *Die Kerkbode*, bl. 8.
- Gaum, F. (Red.). (1995, Julie 21). Die NG Kerk en die SA Raad van Kerke. *Die Kerkbode*, bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1997, April 4). Die 'openbare rol' van die kerk. *Die Kerkbode*, bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (2003, September 2003). Die regering wil luister. *Kerkbode*, 171 (4), bl. 8.
- Gaum, F. (Red.). (1999, Januarie 29). Dié stem klink nog. *Die Kerkbode*, 162 (1), bl. 8.

- Gaum, F. (Red.). (1994, Oktober 28). Dié versoening is ononderhandelbaar. *Die Kerkbode*, bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (2003, Oktober 10). Dit is nie vanselfsprekend nie. *Kerkbode*, 171 (6), bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (2000, Oktober 6). Ekskuus en dankie. *Die Kerkbode*, 165 (7), bl. 4.
- Gaum, F. (Red.). (1995, Oktober 13/14). Geloofwaardig. *Algemene Kerkbode*, bl. 12.
- Gaum, F. (Red.). (2003, Junie 27). Gemeentes wat gee, groei. *Kerkbode*, 170 (9), bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1994, Mei 20). Gesinsjaar en bevolkingsgroei. *Die Kerkbode*, bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1999, Junie 11/12). Godsdien en politiek. *Algemene Kerkbode*, bl. 4.
- Gaum, F. (Red.). (2003, Augustus 22). Godsdien nié uit skole 'verban'. *Kerkbode*, 171 (3), bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (2003, Februarie 28). Grond, grond, grond. *Kerkbode*, 170 (2), bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1998, September 18). Herstel van geloofwaardigheid. *Die Kerkbode*, 160 (8), bl. 4.
- Gaum, F. (Red.). (1997, Januarie 24). Hoofberig. *Die Kerkbode*.
- Gaum, F. (Red.). (1996, Junie 14/15). Hoop en diens. *Algemene Kerkbode*, bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (2001, Desember 21). Hoop-jaar máák verskil. *Die Kerkbode*, 167 (13), bl. 8.
- Gaum, F. (Red.). (2003, Julie 11). Hou Sacla dop. *Kerkbode*, 171 (1), bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (2002, Junie 13/14/15). Hy is ons Hoop. *Algemene Kerkbode*, bl. 4.
- Gaum, F. (Red.). (1997, Februarie 7). Iets goeds uit Nasaret? *Die Kerkbode*, bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1994, Maart 11). Is God in SA 'dood'? *Die Kerkbode*, bl. 4.
- Gaum, F. (Red.). (1998, Oktober 9/10). 'Ja, ja, dis die Here wat gepraat het'. *Algemene Kerkbode*, bl. 4.
- Gaum, F. (Red.). (2000, Junie 2). Jaar van hoop en van moue-oprol. *Die Kerkbode*, 164 (10), bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1997, November 14/15). Kantlynkerkies. *Algemene Kerkbode*, bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1995, Februarie 10). Kerk en grondwet. *Algemene Kerkbode*, bl. 12.
- Gaum, F. (Red.). (1997, September 19). Kerk en owerheid in die nuwe SA. *Die Kerkbode*, bl. 6.

- Gaum, F. (Red.). (2001, Februarie 9/10). Kerk en politici. *Algemene Kerkbode, Deel 166* (Nommer 2), bl. 4.
- Gaum, F. (Red.). (1999, April 9/10). Kerk en volk en volkskerk. *Algemene Kerkbode*, bl. 4.
- Gaum, F. (Red.). (1997, Januarie 24). Kerk sit met dilemma. In nuwe SA tussen vure. *Die Kerkbode*, 158 (1), bl. 1.
- Gaum, F. (Red.). (1994, Augustus 12). Kerk, staat en subsidie. *Algemene Kerkbode*, bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (2000, Februarie 16). Kerklike strukture en dade van hoop. *Die Kerkbode*, 166 (3), bl. 8.
- Gaum, F. (Red.). (2003, Mei 23). Kerkmedia kry rigting. *Kerkbode*, 170 (7), bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (2000, Maart 3). Kritiese lojaliteit. *Die Kerkbode, Deel 164* (Nommer 4), bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1999, September 10/11). 'n Breuk tussen die kuns en die kerk? *Algemene Kerkbode*, bl. 4.
- Gaum, F. (Red.). (1999, Oktober 15). 'n Eeu van oorloë ... 'n eeu van liefde? *Die Kerkbode*, 163 (10), bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1997, Augustus 8/9). 'n Lang reis voltooi. *Algemene Kerkbode*, bl. 6.
- Gaum, F. (1984). *'n Ondersoek na die eise vir geslaagde kerklike joernalistiek met spesiale verwysing na ses Suid-Afrikaanse en vier buitelandse kerklike en godsdienstige blaaië*. Ongepubliseerde M Joernalistiekverhandeling, Universiteit van Stellenbosch.
- Gaum, F. (Red.). (2001, Februarie 2). Nie 'n gewone jaar nie. *Die Kerkbode*, 165 (1), bl. 8.
- Gaum, F. (Red.). (2000, Mei 18). Nié soos Pius XII nie. *Die Kerkbode*, 166 (9), bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (2002, Oktober 14). Nodig: 'n sinode van hoop. *Algemene Kerkbode*, bl. 4.
- Gaum, F. (Red.). (1994, November 25). Nog 'n kans! *Die Kerkbode*, bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1998, Junie 1998). Om God se stem te hoor. *Die Kerkbode*, 160 (14), bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (2002, Februarie 15). Om lojaal te wees, én krities. *Die Kerkbode*, 168 (3), bl. 7.
- Gaum, F. (2003, Junie). Ongepubliseerde korrespondensie: Brief gerig aan navorser. Kaapstad.
- Gaum, F. (Red.). (1994, November 25). Op koers. *Die Kerkbode*, bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (2002, Maart 15). Owerheid en gehoorsaamheid. *Die Kerkbode*, 168 (5), bl. 10.

- Gaum, F. (Red.). (2001, Junie 15). Plaasmoorde, bendegeweld is nooit 'normaal' nie. *Die Kerkbode*, 166 (12), bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1995, Maart 17). Praat daaroor. *Die Kerkbode*, bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1994, September 30). Prediking nou. *Die Kerkbode*, bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1998, Desember 4). Selfs die dierbare vaderland is nie alles nie. *Die Kerkbode*, 161 (13), bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (2002, Augustus 2). Sinodesale-era verby. *Die Kerkbode*, 169 (2), bl. 4.
- Gaum, F. (Red.). (1995, November 3). Sonder daad is die besluite dood. *Die Kerkbode*, bl. 4.
- Gaum, F. (Red.). (1994, September 9). Tabernakeldraer? *Algemene Kerkbode*, bl. 12.
- Gaum, F. (Red.). (1998, Julie 17). Terug ... ? *Die Kerkbode*, 161 (2), bl. 4.
- Gaum, F. (Red.). (2000, Junie 2). Tipiese ongelowige Afrikaners? *Die Kerkbode*, 164 (10), bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1994, Julie 29). Toekomsskok! *Die Kerkbode*, bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1997, Augustus 15). Tyd vir versoeningsdaad het aangebreek. *Die Kerkbode*, bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1994, September 1994). Vakansiedae in die nuwe Suid-Afrika. *Die Kerkbode*, bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (2003, September 26). Vennootskappe, diens... en getuie. *Kerkbode*, 171 (5), bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1999, Junie 18). Verkiesing, armoede en die NG Kerk. *Die Kerkbode*, 162 (16), bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (2001, Junie 15). Vigsafstomping. *Die Kerkbode*, 166 (12), bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1998, Julie 3). Vorentoe deur terug te keer. *Die Kerkbode*, 161 (1), bl. 4.
- Gaum, F. (Red.). (2002, Februarie 15). Vuurhoutjie. *Die Kerkbode*, 7.
- Gaum, F. (Red.). (1994, Mei 27). Waghond. *Die Kerkbode*, bl. 6.
- Gaum, F. (Red.). (1998, Mei 15). Watter 'nuwe soort morele leierskap'? *Die Kerkbode*, 160 (13), bl. 4.
- Gaum, F. (Red.). (1995, Junie 23). Woede oor porno? *Die Kerkbode*, bl. 6.

Gerbner, G., Gross, L., Morgan, M. & Signorelli, S. (1986). Living with television: the dynamics of the cultivation process. In J. & Bryant, *Perspectives on media effects*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Giles, H., & Powesland, P.F. (1975). *Speech style and social evaluation*. New York: Academic Press.

Giles, H., & Street, R.L., JR. (1985). Communicator characteristics and behavior. In M. & Knapp, *Handbook of interpersonal communication* (ble. 205 - 261). Newbury Park, CA: Sage.

Greenberg, J., Pyszczynski, T., & Solomon, S. (1982). The self-serving attributional bias: Beyond self-presentation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 56 - 67.

Grossberg, L., Wartella, E. & Whitney, D.C. (1998). *Media Making: mass media in popular culture*. Thousand Oaks, Calif.: Sage.

Grossberg, L., Wartella, E. & Whitney, D.C. (2006). *Mediamaking. Mass media in a popular culture*. (2nd uitg.). Thousand Oaks, California: Sage.

Hansen, R. (1980). Common sense attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 17, 398 - 411.

Harvey, J.H., & Weary, G. (Eds.). (1989). *Attribution: Basic issues and applications*. New York: Academic Press.

Heyns, J. A. (1982). *Teologiese Etiek Deel 1*. Pretoria: N.G. Kerkboekhandel Transvaal.

Heyns, J. A. (1986). *Teologiese Etiek Deel 2/1*. Pretoria: N.G. Kerkboekhandel Transvaal.

Higgins, E.T., & King, G. (1981). Accessibility of social constructs: Information processing consequences of individual and contextual variability. In N. & Cantor, *Personality, cognition, and social interaction*. (ble. 69 - 121). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Hovland, C.I. & Weiss, W. (1951). The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quaterly*, 15, ble. 635-650.

Hovland, C.I., Janis, I.L. & Kelly, H.H. (1953). *Communication and persuasion*. New Haven: Yale University Press.

Janis, I. (1968). Attitude change via role playing. In R. A. Abelson, *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. (ble. 810 - 818). Chicago: Rand McNally.

Janis, I.L., & Gilmore, J.B. (1965). The influence of incentive conditions on the success of role playing in modifying attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology.*, 1, 17 - 27.

Jefkins, F. (1985). *Advertising*. Plymouth: Macdonald & Evans.

Jones, E.E., & Davis, K.E. (1965). From acts to disposition: The attribution process in person perception. In L. Berkowitz (Red.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2, ble. 219 - 266). New York: Academic Press.

- Jones, E.E., & Nisbett, R.E. (1971). *The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior*. Morristown, NJ: Erlbaum.
- Jones, Marsha & Jones, Emma. (1999). *Mass media*. Basingstoke, Hampshire: MacMillan.
- Jordaan, W. & Jordaan, J. (1994). *Mens in Konteks*. Johannesburg: Lexicon Uitgewers.
- Kahneman, D., & Miller, D.T. (1986). Norm theory: comparing reality to its alternatives. *Psychological Review*, 93, 136 - 153.
- Katz, E., Blumler, J.G. & Gurevitch, M. (1973). Uses and gratifications research. *Public Opinion Quarterly* (37), 509 - 523.
- Keller, Paul W. & Brown, Charles T. (1979, January - February). An Interpersonal Ethic for Communication. *Preaching*.
- Kelley, H. (1972). Attribution in social interaction. In E. Jones (Red.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. Morristown, NJ: General Learning Press.
- Kelley, H.H., & Michela, J.L. (1980). Attribution theory and research. *Annual Review of Psychology*, 31, 457 - 501.
- Kelman, H. (1961). Processes of opinion change. *Public Opinion Quaterley*, 25, ble. 57-79.
- Kennedy, G. (1980). *Classical rhetoric and its Christian and secular tradition from ancient to modern times*. London: Croom Helm.
- Kerk, N. G. (1990). *Kerk en samelewing 1990: 'n getuienis van die Nederduitse Gereformeerde Kerk soos aanvaar deur die Algemene Sinode van die Ned. Geref. Kerk in Oktober 1990*. Bloemfontein: Algemene Sinodale Kommissie.
- Kerk, N. G. (1975). *Ras, volk en nasie en volkereverhoudinge in die lig van die Skrif. Goedgekeur en aanvaar deur die Algemene Sinode van die Nederduitse Gereformeerde Kerk, Oktober 1974*. Kaapstad: NG Kerk-Uitgewers.
- Kilbourne, W.E., Panton, S., & Ridley, D. (1985). The effect of sexual embedding on responses to magazine advertisements. *Journal of Advertising* (14), 48 - 56.
- Klapper, J. (1961). Mass media and persuasion. In W. Schramm, *The process and effects of mass communication*. (bl. 224). Illionois: Urbana.
- Klapper, J. (1960). *The Effects of mass communication*. Glencoe, Illionois.
- LaPiere, R. (1934). Attitudes vs. actions. *Social Forces* (13), 230 - 237.
- Larson, C. (1995). *Persuasion. Reception and Responsibility* (7th uitg.). Belmont, California: Wadsworth.
- Levin, I. (1987). The effects of information framing. *Bulletin of the Psychonomic Society*, 25, 85 - 86.

- Liska, A. (1975). *The consistency controversy: Readings on the impact of attitude on behavior*. New York: Schenkman.
- Littlejohn, S. (1983). *Theories of human communication*. Belmont, California: Wadsworth.
- Louw, D.A. (1986). *Inleiding tot die Psigologie* (Tweede Uitgawe uitg.). Johannesburg: McGraw-Hill Boekmaatskappy.
- Lupfer, M.B., Clark, L.F., & Hutcherson, H.W. (1990). Impact of context on spontaneous trait and situational attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 239 - 249.
- Markin, R. (1974). *Consumer behavior*. New York: Macmillan.
- Marks, M.L., & Miller, N. (1987). Ten years of research on the false-consensus effect: An empirical and theoretical review. *Psychological Bulletin*, 8, 728 - 735.
- Marris, P. & Thornham, S. (2000). *Media Studies: a reader*. New York: New York University Press.
- Marwell, G., & Schmitt, D.R. (1967). Dimensions of compliance-gaining behavior: An empirical analysis. *Sociometry*, 30, 350 - 364.
- Marx, M.H. & Hillix, W.A. (1963). *Systems and theories in psychology*. (2 nd uitg.). New York: McGraw-Hill.
- Maslow, A. (1954). *Motivation and Personality* (2 uitg.). New York: Harper & Row.
- Mayer, J. (1945). *Sociology of film*. London.
- McCroskey, J. (1966). Scales for the measurement of ethos. *Speech Monographs*, 33, 65-72.
- McCroskey, James C & Wheelless, Lawrence R. (1976). *Introduction to Human Communication*. Boston, London, Sydney, Toronto: Allyn and Bacon, Inc.
- McGill, A. (1989). Context effects in judgments of causation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 189 - 200.
- McLuhan, M. & Fiore, Q. (1967). *The medium is the message*. Harmondsworth: Penguin.
- McQuail, D. (1987). *Mass communication theory: an introduction*. London: Sage.
- McQuail, D. (2005). *McQuail's mass communication theory*. (5th uitg.). London: Sage.
- Mertz, R. (1966). Acceptance of persuasive influence as related to three dimensions of source evaluation. 12 -13. Ongepubliseerde doktorske skripsie, Departement Kommunikasie, Michigan Universiteit.
- Meyer, W. (1986). Persoonlikheid. In D. (. Louw, *Inleiding tot die Psigologie* (2 uitg., ble. 97 - 135). Johannesburg: McGraw-Hill Boekmaatskappy.

- Milgram, S. (1974). *Obedience to authority*. New York: Harper and Row.
- Miller, D.T., & Ross, M. (1975). Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological Bulletin*, 82, 313 - 325.
- Miller, D.T., Turnbull, W., & McFarland, C. (1989). When a coincidence is suspicious: The role of mental simulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 581 - 589.
- Miller, G. (1986). A neglected connection: Mass media exposure and interpersonal communicative competence. In G. & Gumpert, *Inter/media: Interpersonal communication in a media world*. (3 uitg., ble. 132 - 139). New York: Oxford University Press.
- Miller, G. (1973). Counterattitudinal advocacy: A current appraisal. In C. & Mortensen, *Advances in communication research*. (ble. 105-152). New York: Harper & Row.
- Miller, G. (1987). Media messages and information processing in interpersonal communication: "Generally speaking...". *Information and Behavior*.
- Miller, G. (1977). On the pervasiveness and marvelous complexity of human communication: A note of skepticism. *Journal of the Annual Fresno Conference in Communication.*, 4, 1 - 18.
- Miller, G. (1972). Speech: An approach to human communication. In R. & Budd, *Approaches to human communication*. (ble. 383 - 400). New York: Spartan Books.
- Miller, G.R. Boster, F.J., Roloff, M.E., & Seibold, D.R. (1987). MBRS rekindled: Some thoughts on compliance gaining in interpersonal settings. In M. E. Roloff, *Interpersonal processes: New directions in communication research*. Newbury Park, CA: Sage.
- Miller, G.R. (1980). On being persuaded: Some basic distinctions. In M. & Roloff, *Persuasion: New Directions in Theory and Research* (ble. 11 - 28). Newbury Park: SAGE Publications,.
- Miller, G.R., & Burgoon, M. (1973). *New Techniques of persuasion*. New York: Harper & Row.
- Miller, G.R., & Burgoon, M. (1978). Persuasion Research: Review and Commentary. In B. Ruben, *Communication Yearbook 2* (ble. 29-47). New Brunswick, NJ: Transaction Books.
- Miller, G.R., & Burgoon, M. (1973). *The Techniques of Persuasion*. New York: Harper and Row.
- Miller, G.R., & Parks, M.R. (1982). Communication in dissolving relationships. In S. Duck, *Personal Relationships 4: Dissolving relationships* (ble. 127 - 154). New York: Academic Press.
- Miller, G.R., Mongeau, P.A., & Sleight, C. (1986). Fudging with friends and lying to lovers: Deceptive communication in interpersonal relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 3, 495 - 512.
- Miller, Gerald R. (1987). Persuasion. In C. R. Berger, *Handbook of Communication Science* (ble. 446 - 483). Newbury Park, Calif.: Sage.

Möller, G. (1999). *My sestien jare by Die Kerkbode*. Kaapstad: Tydskriftemaatskappy van die Ned.Geref. Kerk.

Monroe's motivated sequence. (s.j.). Onttrek March 29, 2010 uit Wikipedia:
http://en.wikipedia.org/wiki/Monroe's_motivated_sequence

Morin, E. (1965). *De culturele industrie*. Utrecht.

Morley, J. (2004). The Sting in the Tail. Persuasion in English Editorial Discourse. In A. M. Partington, *Corpora and Discourse* (ble. 239-255). Bern: Peter Lang.

Northcraft, G.B., & Neale, M.A. (1987). Experts, amateurs, and real estate: An anchoring-and-adjustment perspective on property pricing decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 39, 84 - 97.

Norton, R. (1983). *Communicator style: Theory, Applications and Measures*. Beverly Hills: Sage.

Odendal, F.F., Schoonees, P.C., Swanepoel, C.J., Du Toit, S.J. & Booyesen, C.M. (1984). *Verklarende Handwoordeboek van die Afrikaanse Taal* (Tweede Uitgawe, Vierde Druk uitg.). Midrand: Perskor.

O'Donell, V. & Kable, J. (1982). *Persuasion. An interactive-dependency approach*. New York: Random House.

Oliver, R. (1957). *The Psychology of Persuasive Speech*. (2nd uitg.). New York: Longmans, Green and Company.

Olivier, A. R. (1998). *Bode op die spoor van die Woord: 150 jaar met Die Kerkbode*. Kaapstad: Lux Verbi.

O'Malley, M.N., & Becker, L.A. (1984). Removing the egocentric bias: The relevance of distress cues to evaluation of fairness. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 10, 235 - 242.

Oosthuizen, Lukas M. (1996). *Introduction to Communication. Course Book 5 Journalism, Press and Radio Studies*. Kenwyn: Juta.

Osgood, C.E. & Tannenbaum, P.H. (1955). The principle of congruity in the prediction of attitude change. *Psychological Review*, (62), 42 - 55.

Osmer, R. R. (2008). *Practical Theology. An Introduction*. Grand Rapids, Michigan: Wm. B. Eerdmans Publishing Co.

Parrish, F.M. Crossland, J.R. Holland, A.W. Eds. (1936). *The New Standard Encyclopaedia and World Atlas*. London: Odhams Press Limited.

Partington, A, Morley, J, and Haarman L. (1983). Corpora and Discourse. In J. Morley, *The Sting in the Tail. Persuasion in English Editorial Discourse* (ble. 239 - 255). Bern: Peter Lang.Norton.

- Perelman, C & Olbrechts-Tyteca. (1969). *The new Rhetoric: a treatise on Argumentation*. Notre Dame: Notre Dame Press.
- Peterson, C. (1980). Memory and the "dispositional shift". *Social Psychology Quarterly*, 43, 372 - 380.
- Petty, R.E. & Cacioppo, J.R. (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer.
- Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. (1986 B). *Communication and persuasion: central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer-Verlag.
- Petty, R.E., Ostrom, T.M. & Brock, T.C. (1981). Historical foundations of the cognitive response approach to attitudes and persuasion. In R. O. Petty, *Cognitive responses in persuasion* (ble. 1-29). Hillsdale, HJ: Lawrence Erlbaum.
- Plous, S. (1989). Thinking the unthinkable: The effects of anchoring on likelihood estimates of nuclear war. *Journal of Applied Social Psychology*, 19, 67-91.
- Potter, W. (2001). *Media literacy* (2 nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Psychlopedia*. (s.j.). Onttrek uit www.psych-it.com.au: www.psych-it.com.au/Psychlopedia/article.asp?id=65
- Rajecki, D. (1989). *Attitudes* (2 uitg.). Sunderland, MA: Sinauer Associates.
- Rank, H. (1976). Teaching about public persuasion. In D. Dietrich, *Teaching and Doublespeak*. Urbana, Illinois: National Council of Teachers of English.
- Rank's Intensify/Downplay schema*. (s.j.). Onttrek March 29, 2010 uit [Changing Minds.org](http://changingminds.org): http://changingminds.org/techniques/general/overall/rank_shema.htm
- Roberts, W. (1924). Aristotle on public speaking. *Fortnightly Review*, 112 - 116, 201 - 210.
- Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. New York: Free.
- Sapir, E. (1949). The unconscious patterning of behavior in society. In D. Mandelbaum, *Selected writings of E. Sapir*. Los Angeles: Berkeley.
- Scheidel, T. M. (1976). *Speech Communication and Human Interaction*. Houston: Scott Foresman & Co.
- Schramm, W. (1961). *The process and effects of mass communication*. Illinois: Urbana.
- Shavitt, S. (1990). The role of attitude objects in attitude functions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 124 - 148.
- Sherif, C.W., Sherif, M. & Nebergall, R.E. (1965). *Attitude and attitude change: The social judgment-involvement approach*. Philadelphia: W.B. Saunders.
- Sherif, M & Sherif, C. (1967). *Attitude, ego involvement and change*. New York: Wiley.

- Sherman, S.S., Presson, C.C., & Chassin, L. (1984). Mechanisms underlying the false consensus effect: The special role of threats to the self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 10, 127 - 138.
- Skinner, B. (1957). *Verbal behavior*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Smit, D. J. (2008). *Geloof en Openbare Lewe. Versamelde Opstelle 2*. Stellenbosch: SUN MeDIA.
- Snyder, M., & DeBono, K.G. (1989). Understanding the functions of attitudes: Lessons from personality and social behaviour. In A. B. Pratkanis, *Attitude structure and function*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Spiegel, B. (1961). *Die Struktur der Meinungsverteilung im sozialen Feld*. Bern-Stuttgart.
- Steinberg, S. (1996). *Introduction to communication*. Cape Town: Juta.
- Straver, C. (1967). *Massa-communicatie en godsdienstige beïnvloeding*. Hilversum/Antwerpen: Paul Brand.
- Terblanche, H.J. & Odendaal, J. J. (1966). *Afrikaanse Woordeboek. Verklarend met woordafleidings*. Johannesburg: Afrikaanse Pers-Boekhandel.
- Trope, Y., Cohen, O., & Maoz, Y. (1988). Perceptual and inferential effects of situational inducements on dispositional attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 165 - 177.
- Turner, V. (1974). *Dramas, fields and metaphors: Symbolic action in human society*. Ithaca: N.Y. Cornell University Press.
- Turner, V. (1967). *The forest of symbols: aspects of Ndembu ritual*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Unit 3 Persuasion*. (s.j.). Onttrek March 29, 2010 uit <http://faculty.buffalostate.edu/smithrd/UAE%20Communication/Unit3.pdf>
- Van der Walt, A. (2007, September 5). 'n Bediening struktuurmodel as ondersteuningsmeganisme vir leierskap-identiteit voor die limen van herintegrasie in 'n gevorderde stadium van 'n communitas-fase: 'n prakties-teologiese ondersoek. Pretoria: Ongepubliseerde DD proefskrif. Universiteit van Pretoria.
- Velema, W. (1979). *Midden in de maatschappij - Over ethiek en sameleving*. Kampen: J.H. Kok.
- Weinberger, J. (1992). Validating and demystifying subliminal psychodynamic activation. In R. & Bornstein, *Perception without awareness* (ble. 170 - 190). New York: Guilford.
- Wenburg, J.R. & Wilmot, W.W. (1973). *The interpersonal communication process*. New York: Wiley.

Wyer, R.W., & Srull, T.K. (1980). Category accessibility and social perception: Some implications for the study of person memory and interpersonal judgments. *Journal of Personality*, 28, 841 - 856.

Zajonc, R. B. (1966). The Concepts of Balance, Congruity, and Dissonance. *The Public Opinion Quarterly*, 24 (2), 280 - 296.

Zajonc, R. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist* (35), 151 - 175.

Zetterberg, H. (1965). *On theory and verification in Sociology (3rd ed.)*. New York: Bedminster Press.

Zimbardo, P., Weisenberg, M., & Firestone, I. (1969). Changing appetites for eating fried grasshopper. In P. (. Zimbardo, *The cognitive control of motivation*. (ble. 44 - 54). Chicago: Scott, Foresman.