

De interactie tussen taal en verwachtingen in sociale context: “*Ik zeg wat ik verwacht en ik verwacht wat ik zeg*”

Murat Sahin
Collegekaartnummer: 9979387
Scriptie juni 2005
Begeleider: prof.dr. A.J. Dijksterhuis
Vrije doctoraal

Samenvatting

*Een causale relatie tussen taal en het denken –de sterke vorm van de Sapir-Whorf hypothese- is wetenschappelijk gezien controversieel. We kunnen niet zeggen dat taal de cognitieve werkelijkheid veroorzaakt. Maar sociaal-psychologisch onderzoek wijst wel in een subtielere richting, namelijk taal creëert de sociale werkelijkheid. Onderliggende gedachte is dat mensen een sociale realiteit met elkaar delen. Een belangrijk concept uit de sociale psychologie dat een rol hierin heeft, is **verwachting**. In deze scriptie wordt betoogd dat taal en verwachtingen in een sociale context met elkaar verweven zijn. Verwachtingen bepalen de verbale communicatie en verbale communicatie roept weer verwachtingen op. Deze stelling wordt onderbouwd met behulp van inzichten uit de taalfilosofie van de vorige eeuw, modellen voor de representatie van kennis en divers empirisch onderzoek naar de rol van taal op verwachtingsprocessen en omgekeerd.*

Inhoud

1. Inleiding	4
2. Sociale cognitie	5
3. Mentale representaties in sociale context	7
4. Verwachtingen	8
5. Taal als gedrag: speech act theory	10
6. LCM: Het linguïstische categorieën model	12
7. Automaticiteit van gedrag (taal) door verwachtingen	15
8. Conclusie	18
9. Bronnen	19

1. Inleiding

Gedurende een aantal jaren wordt het politieke klimaat in Nederland beheerst door de norm te kunnen zeggen wat je denkt. Sinds de opkomst van Pim Fortuyn wordt openlijk waarde gehecht aan het zeggen wat men denkt zonder geblokkeerd te worden door politiek-correcte opvattingen. Fortuyn was zich echter ook bewust van het omgekeerde: als iedereen zegt dat Fortuyn niet deugt, gaan mensen dat ook denken. Bestaat er wetenschappelijk bewijs voor deze volkswijsheid? Kunnen intenties, overtuigingen en vooroordelen “gecreëerd” worden door taalgebruik alleen? De invloed van taal op cognitie heeft vele denkers beziggehouden. Volgens sommigen is denken zonder taal ondenkbaar en bepaalt taal het denken in belangrijke mate (Dewey, 1929; Marx & Engels, 1846; Wittgenstein, 1953, 1980). Pas in de vorige eeuw heeft men wetenschappelijke vraagstellingen geformuleerd om te onderzoeken of en hoe taal het denken beïnvloedt. De relatie tussen taal en cognitie is zeer lastig te definiëren en is in de vorige eeuw door menige onderzoekers als controversieel afgeschilderd (Anderson, 1985; Bernstein, Roy, Srull & Wickens, 1991; Darley, Glucksberg & Kinchla, 1988). Veel van het onderzoek was gebaseerd op het zogenaamde “kleurperceptie” paradigma. Dit paradigma stelt dat verschillen in taalcoderingen voor kleur tot afwijkingen in kleurperceptie zouden moeten leiden. Volgens Hardin en Banaji (1993) is deze benadering van de taal-cognitie relatie het gevolg van de interpretatie van de Sapir-Whorf hypothese. Whorf en zijn leraar Sapir waren de pioniers op het gebied van de relatie tussen taal en cognitie. Naar aanleiding van crosslinguïstisch onderzoek waren ze tot de conclusie gekomen dat elke taal op een specifieke manier de realiteit van haar sprekers bepaalt. Sterk geformuleerd komt het erop neer dat taalkundige verschillen cognitieve verschillen veroorzaken, ook wel linguïstisch determinisme genoemd. Er is ook een zwakkere vorm van deze formulering, linguïstische relativiteit, die stelt dat taal een sterke invloed op het denken uitoefent. Volgens Hardin en Banaji (1993) hebben onderzoekers zich teveel gericht op een eenzijdige en causale benadering van de invloed van taal op cognitie, zonder werkelijk acht te slaan op de relatieve invloed van taal op cognitie. Een ander aspect dat in deze onderzoeken niet naar voren komt is de rol van motivatie. Informatieverwerking is weliswaar interpretatie van stimuli, maar mensen evalueren ook informatie en evaluaties hebben een motivationele structuur. Het is in de psychologie een geaccepteerd gegeven dat motivaties van invloed zijn op cognitieve strategieën en geheugen. De oorspronkelijke vraag of taal het denken beïnvloedt gaat voorbij aan deze variabelen.

Het begrip cognitie is wellicht te algemeen en veelomvattend waardoor geen specifieke relatie met taal vastgesteld kan worden. Cognitie heeft betrekking op betekenissen, interpretaties en mentale representaties in het algemeen. Verbale communicatie speelt zich echter tussen mensen af in een sociale context. Het is daarom relevanter om over sociale cognitie te spreken.. Het voorbeeld uit de politiek -“zeggen wat je denkt” en “denken wat je zegt”- wordt hierdoor minder obscuur omdat zowel het gesprokene als het ontvangene betrekking hebben op een sociale context. Tekstwetenschapper van Dijk (1998) gaat zelfs zo ver dat er volgens hem een verwevenheid bestaat tussen discours (alle vormen van actueel geproduceerd taalgebruik) en sociale cognitie, waardoor ideologieën in stand worden gehouden. Een kenmerk van een ideologie is dat zij een afgebakend geheel is van opinies en overtuigingen die door een grote groep mensen wordt gedeeld. Volgens Moscovici (1981) leiden sociologische

concepten –zoals een geloofssysteem of ideologie- tot sociale representaties. Door bijvoorbeeld de media (kranten, boeken, televisie, Internet) worden standpunten van een heersende opvatting gereproduceerd door de manier waarop gecommuniceerd wordt; opvattingen (en sociale representaties ervan) worden op deze manier in stand gehouden door verbale communicatie, maar zouden ook vervangen kunnen worden.

In deze scriptie wil ik taal relateren aan het concept *verwachtingen*. De relatie tussen taal en cognitie is reeds vaak onderzocht, maar over een meer gespecificeerde relatie tussen taal en verwachtingen is nog weinig bekend. Het voordeel van het concept verwachting is dat het afgebakend en helder is; verder is het een goed onderzocht begrip en het allerbelangrijkste, het concept verwachting is functioneel voor een analyse van verbale communicatie, zoals zal blijken. Het uitgangspunt is dat verbale communicatie en verwachtingen in een sociale context nauw met elkaar verweven zijn. Persoonlijke verwachtingen sturen de verbale communicatie en verbale communicatie roept verwachtingen op. Het doel van deze scriptie is om tot een wetenschappelijk verantwoord inzicht te komen met betrekking tot de vraagstelling: hoe interacteren persoonlijke verwachtingen en verbale communicatie in een sociale context?

Eerst wil ik dieper ingaan op het begrip sociale cognitie, begrippen die nauw ermee samenhangen en de relevantie van sociale cognitie voor het ontstaan van kennis die door mensen wordt gedeeld. Vervolgens bespreek ik de spil van sociale cognitie, namelijk schema's, scripts en mentale modellen en hoe ze gerelateerd zijn aan verwachtingen. Daarna ga ik in op wat verwachtingen zijn, hoe ze ontstaan en hoe verwachtingen gedrag en werkelijkheid beïnvloeden. Vervolgens wordt besproken dat taal als gedrag opgevat wordt en net als elk ander gedrag door verwachtingen beïnvloed kan worden. Een belangrijke hoeksteen hierbij is de speech act theory. In deze scriptie zal ook een specifiek taalkundig model uit de sociale psychologie worden besproken, het Linguistic Category Model, dat een relatie legt tussen taalkundige categorieën en hun sociaal-psychologische dimensie. Op grond van dit model is veel onderzoek verricht naar de relatie tussen taal en sociale cognitie. Tenslotte zal de relatie tussen taal en verwachtingen behandeld worden in het licht van automatische processen.

2. Sociale cognitie

Sociale cognitie is de wijze waarop mensen hun omgeving interpreteren en waarnemen. Deze cognitie die sociaal van aard is, heeft betrekking op kennis die mensen hebben over hun sociale wereld. Daarom zijn mensen in staat om met deze cognitie de oneindige stroom aan informatie te ordenen. Concrete voorbeelden van sociale cognitie zijn concepten en schema's.(Kunda, 1999). Concepten vergemakkelijken de informatieverwerking enorm, maar hebben uiteindelijk een menselijke oorsprong; concepten duiden de wereld niet aan zoals ze werkelijk is, maar zijn symbolische eenheden die de wereld begrijpelijker maken (Sternberg, 2003).

De invloed van sociale cognitie op informatieverwerking is te zien in het onderscheid dat in de cognitieve psychologie gemaakt wordt tussen *bottom-up* en *top-down* verwerking. Bij een *bottom-up* verwerking verloopt informatieverwerking van kleine eenheden tot grotere samenhangen. Daartegenover stelt het *top-down* proces dat informatieverwerking afhangt van een groter geheel of verband (Ashcraft, 1998). Een voorbeeld is de snelle verwerking van zinnen en teksten; mensen hoeven niet bij elk

woord stil te staan, maar relateren betekenissen direct aan de grotere zinscontext. Dit is een voorbeeld van door verwachtingen gestuurde informatieverwerking.

In concreto zijn schema's hetzelfde als verwachtingen over de sociale wereld. Schema's zijn (mentale) modellen van de werkelijkheid en worden ook wel scripts genoemd. Scripts kunnen worden gedefinieerd als verzamelingen van kennisstructuren in het geheugen die de interpretatie van dagelijkse ervaringen leiden (Ashcraft, 1998). Een klassiek voorbeeld is het script voor restaurant. De scripttheorie stelt dat mensen weten hoe het er in een restaurant aan toe gaat, wat voor personen en situaties ze kunnen verwachten en wat de volgorde van gebeurtenissen zal zijn. Het script drukt dus een verwachtingspatroon uit ten aanzien van de werkelijkheid.

Mentale modellen worden ook gehanteerd in tekstverwerkingsmodellen. Van Dijk en Kintsch (1983) hanteren het begrip situatiemodel (of contextmodel) als een cognitieve representatie die lezers zouden vormen. Een situatiemodel is gebaseerd op de ervaring en kennis van de lezer en wordt interactief tijdens het lezen gevormd. De tekstbasis (de structuur van de meest elementaire tekstproposities) die uit proposities bestaat, wordt hiermee gekoppeld aan de verwachtingen van de lezer ten aanzien van de werkelijkheid. Van Dijk (1980) heeft een concept ontwikkeld om het grotere thema van een tekst te beschrijven, namelijk *macrostructuur*. Hiervoor liet hij zich door de sociale wetenschappen inspireren, waarin *globale structuren* gangbaar zijn, zoals de betekenis van een tekst als geheel. Van Dijk schrijft globale structuren een cognitieve basis toe, zodat macrostructuren het best als semantische globale structuren getypeerd kunnen worden (Van Dijk, 1980). Macrostructuren zijn de grotere, abstracte eenheden binnen een tekst, met als functie organisatie van het geheel, om de boodschap of het thema tot uiting te laten komen. Er kan dus gesteld worden dat tekstbegrip sterk door (globale) verwachtingen bepaald wordt.

Hoewel menselijke informatieverwerking een individuele aangelegenheid is, zijn veel representaties het gevolg van sociale interactie en het denken over sociale objecten. Mensen delen nu eenmaal een gezamenlijke sociale realiteit. Moscovici spreekt van *sociale representaties* als sociaal-psychologische equivalenten van sociologische concepten. Sociale representaties in interpersoonlijke communicatie zijn wat mythen en geloofssystemen in traditionele samenlevingen zijn (Moscovici, 1981). Omdat een individu voor zijn kennis afhankelijk is van zijn omgeving waar hij de werkelijkheid mee deelt, kan informatie in feite sociale informatie worden genoemd. Het is dus niet verwonderlijk dat in de sociale psychologie van sociale cognitie en sociale informatieverwerking wordt gesproken, daar waar sociale objecten relevant zijn. Kinderen leren taal in interactie met ouderen; voor de cognitieve ontwikkeling van kinderen is volgens Piaget sociale interactie met leeftijdsgenoten noodzakelijk (Hewstone, Stroebe & Stephenson, 1999). Cosmides en Tooby (1992) beargumenteren dat mensen een speciale module voor sociaal denken hebben; in hun onderzoeken toonden ze aan dat mensen slecht in logisch redeneren zijn op de klassieke Wason-selectietaak. Maar wanneer dezelfde taak op een andere manier (in een sociale context) wordt gepresenteerd, blijken mensen goed in staat de juiste logische keuzes te maken.

3. Mentale representaties in sociale context

Sociale cognitie wordt niet door objectieve stimuluskenmerken bepaald, maar is sterk afhankelijk van opgeslagen kennis en de interactie tussen stimuluskenmerken en opgeslagen kennis. In het eerste geval spreekt men van toegankelijkheid en in het laatste van toepasbaarheid (Higgins, 1996). Kennis moet eerst beschikbaar zijn voordat een individu er gebruik van kan maken. Als een individu oordeelt dat informatie van toepassing is in een bepaalde situatie, zal hij er gebruik van maken. Zijn oordeel wordt echter voorafgegaan door de toepasbaarheid: als stimuluskenmerken overeenstemmen met kenmerken van opgeslagen constructen, zullen die constructen gemakkelijker worden geactiveerd (wat niet per se tot een oordeel hoeft te leiden). Een gedragsbeschrijving die heel duidelijk (niet-ambigu) over vijandigheid gaat, zal het betreffende construct gemakkelijk activeren. Hieruit blijkt dat toepasbaarheid betrekking heeft op waargenomen stimuluskenmerken; hoe groter de relatie van deze waargenomen kenmerken met opgeslagen kennis, hoe groter de toepasbaarheid van de opgeslagen kennis. Stimulusinformatie is hier een soort stimulans die kennis activeert.

Het tweede proces dat aan het oordeel voorafgaat is de toegankelijkheid van kennis. In tegenstelling tot de rol van stimulans, fungeert stimulusinformatie nu meer als een doel: het individu heeft verwachtingen ten aanzien van de informatie en op grond hiervan wordt opgeslagen kennis toegankelijker waardoor deze geactiveerd kan worden. Higgins (1996) vergelijkt toegankelijkheid met een actiepotentiaal: kennis is in potentie aanwezig en kan door een specifieke stimulus worden geactiveerd; ook hier geldt dat activatie niet per se een gebruik maken van die kennis impliceert. Figuur 1 geeft aan in welke volgorde de beschreven processen optreden.

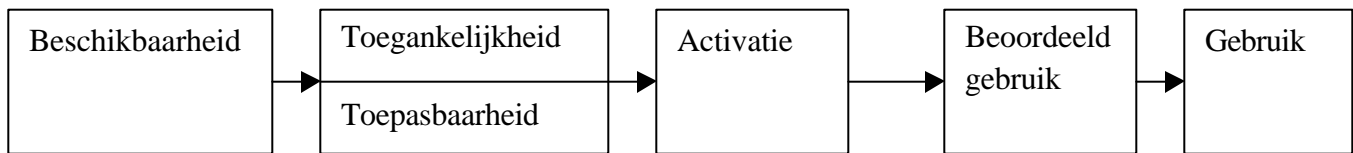


Fig. 1 Kennisgebruik als gevolg van de toegankelijkheid en toepasbaarheid

Omdat toegankelijkheid een aan stimuli voorafgaande toestand is, kunnen toegankelijkheidseffecten goed onderzocht worden met behulp van primingonderzoek. Volgens Cramer (1968) is priming “een verandering in antecedenten die specifiek aangebracht is om de waarschijnlijkheid te vergroten dat een bepaalde respons op een bepaalde stimulus wordt gegeven”. In veel primingonderzoek binnen de sociale psychologie worden trekgerelateerde primes aangeboden en gaan taken over gedragsbeschrijvingen. Higgins (1996) onderscheidt drie soorten priming, namelijk recente, frequente en chronische priming. Recente priming is het aanbieden van primes

vlak voor een taak. Hierbij wordt er vanuit gegaan dat proefpersonen over concepten of constructen beschikken, maar dat de priming ervoor zorgt dat een bepaald construct toegankelijker is en daardoor sneller geactiveerd wordt. Recente priming is een robuust fenomeen en Higgins (1996) noemt het één van de voorwaarden voor toegankelijkheidseffecten. Frequente priming is het meerdere keren aanbieden van een prime en vergroot ook de toegankelijkheid van een construct. Bij chronische priming is de aanname dat er individuele verschillen zijn in de mate waarin constructen beschikbaar zijn. Deze verschillen kunnen cultureel van aard zijn of ze hebben te maken met opvattingen van mensen over menselijke natuur en persoonlijkheid (Higgins, 1996). Als gevolg hiervan hebben mensen verschillende repertoires aan continu beschikbare constructen. In projectieve testen zoals de Rorschach en de Thematic Apperception Test wordt ervan uitgegaan dat gedachten die aan sterke motieven zijn gerelateerd chronisch toegankelijk zijn (Gray, 1999). Met andere woorden, proefpersonen zien in een inktvlek gelijkenissen met wat hen chronisch het meest bezighoudt. De toegankelijkheid van chronisch beschikbare constructen wordt chronische toegankelijkheid genoemd.

Bargh en Chartrand (2000) stellen dat recente priming en chronische priming op dezelfde principes steunen. Bij chronische priming maakt men gebruik van de chronische beschikbaarheid van concepten, terwijl bij recente priming een situatie wordt nagebootst en door een voorafgaande prime een construct toegankelijk wordt gemaakt. Met andere woorden, recente priming effecten zijn eigenlijk nabootsingen van chronische priming effecten. Dit principe is wezenlijk voor verwachtingseffecten in een sociale context, omdat verbale communicatie niet mogelijk is zonder de activatie van relevante achtergrondkennis; mensen wisselen informatie uit en proberen elkaar te begrijpen. Uit figuur 1 blijkt dat kennis pas gebruikt kan worden als ze geactiveerd wordt en deze activatie hangt mede af van chronische toegankelijkheid. Met name tijdens verbale communicatie is er meer dan ooit sprake van informatiezoekende werking van toegankelijkheid, dat wil zeggen stimuli vormen een doel. Er kan gezegd worden dat experimenten die recente priming effecten aantonen, evidentie zijn voor een effect van chronische constructen, omdat recente priming niet mogelijk is zonder reeds beschikbare kennis.

4. Verwachtingen

Na de voorafgaande bespreking van sociale cognitie en haar relatie tot verwachtingen, dient nu het concept zelf toegelicht te worden. Verwachtingen worden gedefinieerd als overtuigingen (beliefs) met betrekking tot de toekomst (Olson et al., 1996). Hierbij moet wel onderscheid worden gemaakt tussen overtuigingen die op feiten betrekking hebben en overtuigingen die een waarschijnlijk karakter hebben. Hier worden waarschijnlijke verwachtingen bedoeld. Ze zijn voor een organisme heel functioneel omdat ervaringen en kennis uit het verleden voorspellingen over de toekomst mogelijk maken. Overtuigingen komen tot stand door ervaring, andere overtuigingen en andere mensen (Olson et al., 1996). Met andere woorden, mensen nemen ook elkaars overtuiging over. Hierbij spelen emotionele en motivationele factoren ook een rol. Attitudes zijn overtuigingen met een affectief component, waardoor het ontstaan van verwachtingen niet alleen cognitief zijn bepaald. Deze zogeheten *verwachting-waarde* formulering van attitudes impliceert dat het effect van verwachting op informatieverwerking een affectief component heeft. Verwachtingen hebben een aantal kenmerken, zoals zekerheid (de mate van

subjectieve waarschijnlijkheid), toegankelijkheid, explicietheid en belang. Een verwachting is sterker wanneer mensen zekerder zijn van informatie, bijvoorbeeld op grond van directe ervaring of consensus van andere mensen. Toegankelijkheid speelt een belangrijke rol, omdat ze sterk afhangt van de sociale context waar iemand vandaan komt en waar die zich bevindt. In een restaurant zullen mensen elkaar anders benaderen dan in een snackbar. De sociale context waarin men zich bevindt faciliteert en activeert verwachtingspatronen. Verwachtingen kunnen verder expliciet of impliciet zijn; impliciete verwachtingen kunnen automatisch geactiveerd worden. Tenslotte bepalen motivaties als behoefte en implicaties van een verwachting voor een andere verwachting het belang van een verwachting..

Al de genoemde aspecten van verwachtingen zijn op te vatten als een consequentie van schematisch denken. Wanneer concepten heldere en duidelijke relaties tot elkaar hebben, is er sprake van zekerheid. Schema's of concepten kunnen heel gemakkelijk andere schema's activeren, waardoor nieuwe kennis toegankelijk wordt. Deze gemakkelijke activatie van schema's is mede mogelijk door impliciete, automatische processen. Verder zijn schema's ook het gevolg van motivaties (doelgerichtheid en consistentie). Hieruit blijkt dat verwachtingen of schema's invloed hebben op affect, cognitie en gedrag. Cognitieve processen worden sterk beïnvloed door verwachtingen (Olson et al., 1996). Zo staat aandacht onder een directe invloed van verwachtingen, doordat informatie geselecteerd wordt op grond van relevantie, consistentie of inconsistentie met de verwachting. Zowel gedrag dat congruent is met verwachtingen als verwachtingsincongruent gedrag worden beter herinnerd dan neutrale informatie (Kunda, 1999). Verwachtingen beïnvloeden ook de interpretatie van informatie en gedrag. Informatie staat niet los op zichzelf, maar wordt beoordeeld op grond van overeenstemming met verwachtingen.

Voor deze scriptie is de invloed op gedrag het meest gewichtig. Fysieke objecten zoals stenen of ballen zullen zich altijd "gedragen" zoals we van ze gewend zijn. Een steen of bal die opgegooid wordt, komt altijd naar beneden en de baan die hij volgt, voldoet aan wiskundige en natuurkundige wetten. Het is duidelijk dat mensen geen stenen of robots zijn. Verwachtingen en gedrag naar anderen toe worden gestuurd door aannames en hypothesen over anderen (Snyder, 1984). Doordat mensen een beperkte informatieverwerkingscapaciteit hebben die gericht is op een *top-down* verwerking van informatie, gaan ze selectief en globaal te werk (Ashcraft, 1998). Mensen streven echter naar coherentie en consistentie in gedrag en cognitie (Mook, 1996). Dit leidt ertoe dat interpersoonlijke relaties gedomineerd worden door bevestigend gedrag van beide kanten (Snyder, 1984). Uit heel veel onderzoek is gebleken dat aannames van iemand over een ander, tot een gedragspatroon bij die ander leidt in overeenstemming met de aannames van de eerste persoon (Rosenthal, 1974; Snyder & Swann, 1978a; Andersen & Bem, 1981; Christensen & Rosenthal; Ickes, Patterson, Rajecki & Tanford, 1982). Tevens bleek uit ander onderzoek dat aannames die iemand heeft cognitieve processen zoals het herinneren van informatie beïnvloedt (Snyder & Uranowitz, 1978a). Wanneer proefpersonen een week na het lezen van een biografie te horen kregen dat de hoofdpersoon een lesbienne was, bleken ze andere informatie te herinneren dan wanneer ze te horen kregen dat ze heteroseksueel was; dit wijst erop dat mensen streven naar consistentie in hun aannames doordat ze in de reconstructie van de "feiten" selectief te werk gaan door ze aan te passen aan hun aanname ("typisch lesbienne" of "typisch

heterosexueel”). Niet alleen aannames beïnvloeden het gedrag, ook hypothesen over anderen beïnvloeden het gedrag. Het vormen van een eerste indruk over iemand kan ertoe leiden dat naar aanwijzingen gezocht wordt die de verwachtingen bevestigen (Snyder & Swann, 1978b). Alleen al het hebben van een hypothetische overtuiging brengt een onderscheid aan tussen bevestigend en ontkrachtend materiaal, waardoor het volgens Snyder (1984) een onuitgemaakte zaak is of mensen uit voorkeur voor bevestiging handelen. Waarschijnlijk maakt een hypothese de ene informatie diagnostisch ten opzichte van de andere en herkennen mensen deze als zodanig. Hypothesen over anderen hebben ook een sterke cognitieve invloed. Zo kan de hypothese achteraf over de capaciteit van een kind leiden tot bevestiging van die hypothese door “feiten” te herinneren die ermee in overeenstemming zijn: de informatie “hoge socio-economische achtergrond” leidt tot een bevestiging van de hypothese “het kind is capabel” terwijl de informatie “lage socio-economische achtergrond” tot bevestiging van de hypothese “het kind is niet capabel” leidt (Darley & Gross, 1983). Ook is bekend dat attributies het gevolg zijn van ideeën over anderen: gedrag dat in overeenstemming is met een idee over een ander wordt aan een dispositie (vaste, regelmatig terugkerende eigenschap van een persoon) geattribueerd, terwijl gedrag dat niet in overeenstemming is met een idee over een ander aan de druk van de situatie wordt toegeschreven (Kulik, 1983).

Resumerend kan gezegd worden dat verwachtingen sterk het gedrag beïnvloeden. Mensen hebben schema's en modellen om de werkelijkheid te kunnen interpreteren, maar hebben ook voorkeuren en oordelen. Deze variabelen reguleren de informatieverwerking doordat congruente informatie eerder toegankelijk is dan incongruente informatie en doordat consistente informatie geen spanning oplevert in tegenstelling tot inconsistente informatie. Omdat mensen handelen op grond van hun informatie en motivatie, houden ze met hun gedrag verwachtingen in stand.

Tot nu toe zijn alleen verwachtingen aan bod gekomen. Het is nu nodig om ook het andere deel van de vraagstelling te behandelen, namelijk taal.

5. Taal als gedrag: speech act theory

Eeuwenlang is taal door filosofen en wetenschappers als een abstract systeem van tekens en regels beschouwd. Dit is terug te zien in disciplines als linguïstiek en propositiologica. Ook de psychologie kent een eigen discipline (“psycholinguïstiek”) die de cognitieve processen onderzoekt die tijdens taalgebruik optreden. Zij kijkt met name naar de verwerking van fonologie, morfologie, grammaticale regels en semantiek en onderzoekt hoe taalcompetentie zoals linguïsten die beschrijven, psychologisch verwerkt wordt. Pas in de vorige eeuw zijn wetenschappers en filosofen taal als een communicatieve handeling, gedrag of actie gaan zien (Wittgenstein, 1953; Austin, 1962; Searle, 1969;1977). Dit lijkt triviaal, maar behelst een belangrijke omwenteling in het denken: taal is geen systeem meer dat losstaat van dezelfde psychologische mechanismen die elk ander gedrag beïnvloeden.

Je zou kunnen zeggen dat taal tot deze periode als een systeem van locutionaire handeling werd beschouwd (locutie=uitdrukking, spreekwijze). Dat wil zeggen, taaluitingen zijn niet meer dan de uitoefening van klank- en spraakvoorschriften, en betekenissen van zinnen liggen vast door syntactische en semantische regels. Het revolutionaire inzicht van Austin was dat uitspraken ook een illocutionaire kracht uitoefenen (Austin, 1962). De uitspraak “Ik beloof dat ik morgen kom” heeft betrekking

op een handeling in de toekomst en het werkwoord beloven drukt uit dat de spreker zich aan de uitvoering van die handeling verbindt. Dit concept van illocutionaire kracht is verder uitgewerkt door Searle (1969;1977) in zijn speech act theory. Hij stelt dat de illocutionaire kracht zich alleen kan laten gelden als aan het principe van welgekozenheid is voldaan (felicitousness). Volgens hem zijn er vier condities waaraan voldaan moet zijn, wil er sprake zijn van een illocutionaire kracht. Ten eerste bepaalt een illocutionaire handeling wat inhoudelijk acceptabel is. Een belofte doen impliceert dat er een toekomstige handeling gespecificeerd moet worden. Dan dient er ook een afstemming te zijn tussen spreker en luisteraar met betrekking tot overtuiging en wensen. Als iemand een verzoek uit, gelooft hij dat de luisteraar aan het verzoek kan voldaan. Een verontschuldiging impliceert het geloof dat de daad waarvoor iemand zich verontschuldigt verkeerd was. Vervolgens impliceert een illocutionaire handeling een intentie: iemand die iets belooft, heeft de intentie om die belofte na te komen. Tenslotte bepaalt de context vaak wat de illocutionaire essentie van een uitspraak is. De uitspraak "Doe alstublieft de deur dicht", geldt in veel situaties als een verzoek en niet als een bevel.

Uit de voorgaande opsomming blijkt dat sprekers door middel van illocutionaire handelingen een bepaalde intentie naar de luisteraar toe willen overdragen. Dit impliceert dat een luisteraar ontvankelijk moet zijn voor een dergelijke boodschap. Het effect van een uitspraak op de luisteraar wordt perlocutionaire kracht genoemd. Deze hoeft niet per definitie identiek te zijn aan de illocutionaire kracht. Zij heeft te maken met de luisteraar en niet de intentie van de spreker. Een uitspraak van een agent in functie heeft bijvoorbeeld een heel ander perlocutionair effect dan de melkboer. De luisteraar schrijft aan elk een heel andere intentie toe.

De speech act theory is dus gebaseerd op het idee dat taal een middel is om door middel van regels intentionele handelingen uit te drukken. Sprekers willen als het ware de wereld iets kenbaar maken, medelen of beïnvloeden. Searle onderscheidt in deze vijf illocutionaire punten, die ieder een bepaalde richting uitdrukken van de relatie tussen "woorden" en "wereld". Bijvoorbeeld *directives* als "verzoeken" of "bestellen" drukken uit dat de spreker de wereld op één lijn met zijn woorden wil brengen door bij de luisteraar iets gedaan te krijgen. *Assertives* drukken een bepaalde stand van zaken uit, zoals "concluderen" en "voorspellen"; de spreker wil nu zijn woorden op één lijn met de wereld brengen. *Commissives* als "beloven", "bedreigen" en "garanderen" drukken de verbinding aan een toekomstige actie uit. De spreker wil nu echter door eigen actie de wereld op één lijn met zijn woorden krijgen.

De speech act theory biedt een origineel en vernieuwend perspectief ten aanzien van taal. Zij maakt het mogelijk om dagelijkse dialogen, maar ook geschreven teksten, op grond van onderliggende verwachtingen, overtuigingen en aannames te beoordelen. Taal is immers een communicatiemiddel en mensen dragen door middel van taalhandelingen hun verwachtingen uit. Aangezien verwachtingen cognitie, emotie en gedrag beïnvloedt (Snyder, 1984), kan er op grond van speech acts gezegd worden dat verwachtingen ook verbale communicatie beïnvloeden. Menselijke communicatie is immers interpersoonlijk gedrag, dus is het te verwachten dat mensen consistent aan hun eigen verwachtingen en overtuigingen hun intenties kenbaar zullen maken. Illocutionaire en perlocutionaire effecten dragen zo bij aan een wederzijds verkeer van uitspraken die steeds "transformeren" al naargelang de verwachtingen van de deelnemers; verwachtingen,

intenties, overtuigingen en evaluaties worden op illocutionaire en perlocutionaire wijze overgedragen en in stand gehouden. Dit zogenaamde transformeren vindt volledig conform taalkundige regels plaats. De expressie van verwachtingen moet dus niet gezocht worden in syntactische formaliteiten, maar onderliggende intenties die op illocutionaire wijze tot uiting komen. Hiermee zijn we beland bij een zwakte of punt van kritiek op de speech act theory: hoe kunnen illocutionaire handelingen nu concreet beschreven worden? De notie van intentie is een assumptie (zij het aannemelijk), maar om speech acts experimenteel of taalkundig te kunnen onderzoeken, missen we volgens critici linguïstische mechanismen, met name op grammaticaal niveau (Holtgraves, 2002). De taxonomie van illocutionaire uitdrukkingswijzen is aannemelijk, maar volgens hen leidt dat niet tot experimentele paradigma's die tot bewijsvoering kunnen leiden; hun belangrijkste punt van kritiek is dat illocutionaire handelingen ook herkend worden wanneer er geen specifieke werkwoorden gebruikt worden. De uitspraak "Ik zal er zijn" impliceert een belofte in veel situaties zonder dat beloven wordt gebruikt.

Ondanks deze empirisch-methodologische problematiek, blijft de basisassumptie van de speech act theory overeind en behoudt haar aannemelijkheid en aantrekkingskracht. Er is geen reden om dit paradigma bij voorbaat te negeren als mogelijke gedragskundige variabele. Ze vormt een prima basis voor de veronderstelling dat taal met verwachtingen is verweven. Maar de theorie is nog geen vijftig jaar oud en is door psycholinguïsten vrijwel niet onderzocht (Holtgraves, 2002). In de sociale psychologie is wel veel onderzoek verricht naar de rol van werkwoorden op zogenaamde impliciete causaliteit (Holtgraves, 2002). Er zijn diverse indelingen gemaakt van werkwoorden en één ervan is afgeleid van het Linguistic Category Model (Semin & Fiedler, 1988;1991) Dit model is een mooi voorbeeld van de toepassing van specifieke taalkundige variaties in taalgebruik als expressie van sociaal-cognitieve verschillen.. Dit model zal nu besproken worden.

6. LCM: Het Linguïstische Categorieën Model

Het linguïstische categorieën model van Semin en Fiedler (1988, 1991) onderscheidt vier taalkundige categorieën voor interpersoonlijke situaties die verschillende cognitieve functies hebben. *Beschrijvende actiewerkwoorden* (DAV) refereren aan specifieke gedragingen, objecten en situaties en zijn contextafhankelijk (zoals slaan, lopen). *Interpretatieve actiewerkwoorden* (IAV) refereren ook aan specifieke gedragingen, objecten en situaties, maar zijn niet afhankelijk van de context en hebben een meer interpretatieve functie (zoals helpen, bedriegen). *Toestandwerkwoorden* (SV) refereren aan een langdurende toestand die uit gedragingen wordt geabstraheerd (zoals bewonderen, haten). *Adjectieven* (ADJ) tenslotte zijn zeer abstracte persoonseigenschappen die niet van specifieke gedragingen, objecten of situaties afhangen. Volgens het LCM hebben deze categorieën verschillende gevolgen voor de dimensies concreetheid-abstractheid enerzijds en impliciete causaliteit anderzijds. In figuren 2 en 3 staat aangegeven hoe de vier categorieën correleren met de dimensies en wat hun informatieve waarde is voor kenmerken als duurzaamheid, verifieerbaarheid, tijdsduur, herhaling, persoonsinformatie en situatie-informatie.

Concrete -----> Abstract			
	DAV	IAV	SV ADJ
Endurability	Low	----->	High
Verifiability	High	<-----	Low
Temporal duration	Low	----->	High
Repetition Likelihood	Low	----->	High
Person informativeness	Low	----->	High
Situation informativeness	High	<-----	Low

Fig.2 Concrete-abstract dimensie

Subject -----> Object			
	DAV	IAV	SV ADJ
Causal inference Object	Low	----->	High
Causal inference Subject	High	<-----	Low

Fig.3 Impliciete causaliteit dimensie

Concrete, specifieke situaties zullen eerder met beschrijvende werkwoorden worden geduid, terwijl eigenschappen die zich herhalen en langdurigheid bezitten met toestand-werkwoorden of adjectieven omschreven zullen worden. Impliciete causaliteit refereert aan de eigenschap van werkwoorden dat de richting van de causale relatie tussen subject en object impliciet in het werkwoord vastbesloten is. Het werkwoord prijzen (Jan prees hem...) impliceert dat er een object geprezen moet worden door het subject; het werkwoord verontschuldigen echter (Hij verontschuldigde zich voor het feit...) impliceert een toestand van het subject. Het idee van impliciete causaliteit is dat mensen automatisch de causale inferenties maken, waardoor ze hun eigen taalgebruik ook aan zullen passen aan de context.

Dit model legt een verbinding tussen verwachtingen en taal. De dimensies abstractheid en impliciete causaliteit kunnen gezien worden als macroconcepten die hun invulling aan gangbare concepten en schema's ontleen. Met name het concept abstractheid is een vaak terugkerend fenomeen in de psychologie. Volgens LCM hebben persoonlijkheidstrekken een langdurig karakter en zullen ze eerder in abstracte termen worden beschreven. Incidentele handelingen waarvan niet verwacht wordt dat ze dispositioneel zijn, worden eerder in concrete termen beschreven. Een andere voorspelling van het model betreft groepsprocessen; positieve informatie over de eigen groep zal consistenter worden geacht dan negatieve, maar ook consistenter dan positieve informatie over een andere groep. Voor negatieve informatie geldt het omgekeerde. LCM

voorspelt dat positieve groepseigenschappen in abstractere termen beschreven worden dan negatieve informatie, die concreter en contextafhankelijk beschreven zullen worden. Stereotypen over andere groepen zullen ertoe leiden dat informatie die incongruent is met het stereotype concreter uitgedrukt worden, en congruente informatie abstracter. Ook op het vlak van cultuur voorspelt LCM linguïstische variaties. Zo worden in collectivistische culturen interpersoonlijke relaties anders waargenomen en ervaren dan in individualistische culturen. Als gevolg hiervan zullen emotionele gebeurtenissen in collectivistische culturen concreter worden uitgedrukt en in individualistische culturen abstracter.

De beschreven linguïstische variaties zijn inmiddels in diverse onderzoeken aangetoond (Semin et al, 2002; Wigboldus et al. 2000; Semin en de Poot, 1997; Maass et al. 1995). Er werd bijvoorbeeld gevonden dat stereotiepe verwachtingen ten aanzien van andere groepen en opvattingen over de eigen groep tot verschillende linguïstische variaties leidden. Positieve verwachtingen over de eigen groep en negatieve verwachtingen over de andere groep leidden ertoe dat positieve informatie over de eigen groep en negatieve informatie over de andere groep in abstracte, dispositionele termen werden beschreven. Echter, negatieve informatie over de eigen groep en positieve informatie over de andere groep werden in concrete, situatierelateerde termen beschreven (Maass et al. 1989, 1995). Dit effect wordt door hen *linguistic intergroup bias* (LIB) genoemd omdat groepsverwachtingen aan de basis staan. Wigboldus, Semin en Spears (2000) stellen dat dit fenomeen niet alleen tussen groepen afspeelt, maar ook daarbuiten. Zij zien verwachtingsgerelateerde effecten als basis voor dit verschijnsel en noemen dit *linguistic expectancy bias* (LEB). In tegenstelling tot LIB kunnen volgens LEB verwachtingen in alle situaties tot linguïstische variatie leiden. De LEB-hypothese luidt dat verwachtingsconsistente informatie of gedrag abstracter beschreven zullen worden dan verwachtingsinconsistent gedrag.

Wigboldus et al. (2000) stellen echter nog een cruciale vraag: kunnen linguïstische variaties op hun beurt weer verwachtingen oproepen bij een ander? Met andere woorden, is taalgebruik dat het gevolg is van de verwachtingen van de een, in staat dezelfde verwachtingen bij een ander op te roepen? Om deze vraag te beantwoorden, voerden ze drie experimenten uit, waarbij geproduceerde, stereotiepe verhaaltjes door anderen beoordeeld dienden te worden. In experiment 1 beschreven proefpersonen van een vriend of vriendin typisch mannelijk of typisch vrouwelijk gedrag. Deze verhaaltjes werden door anderen beoordeeld. In experiment 2 werd proefpersonen gevraagd van een Nederlander of Vlaming typisch Nederlands of typisch Vlaams gedrag te beschrijven. Ook deze verhaaltjes werden door anderen beoordeeld. Tenslotte werden in experiment 3 verhaaltjes aangeboden aan proefpersonen waarin de mate van abstractie experimenteel werd gemanipuleerd. In deze experimenten werd niet alleen steun gevonden voor de LEB-hypothese, maar ook voor de hypothese dat verwachtingscongruente boodschappen tot sterkere dispositionele aannames leidden; de beoordelaars van de verhaaltjes schreven eigenschappen eerder aan de persoonlijkheid toe, wanneer abstracte termen waren gebruikt. De experimenten verschilden qua paradigma, waardoor het effect robuust is: de resultaten kunnen niet toegeschreven worden aan stereotypische inhoud alleen; er was een duidelijk verband met de mate van gecommuniceerde abstractie.

Het voorgaande onderzoek toont aan dat stereotypen als verwachtingen werken en gemedieerd worden door taal. Maar uit een eerder onderzoek van Higgins en Rholes (1978) bleek dat van taalgebruik alleen ook een verwachtingseffect kan uitgaan. Proefpersonen moesten een essay lezen dat 4 positieve evaluaties, 4 negatieve evaluaties en 4 ambigue evaluaties bevatte over de stimuluspersoon in het essay. Er werd verteld dat ze het essay moesten samenvatten voor iemand die de stimuluspersoon mocht (*Positive Message Recipient condition*), of iemand die de stimuluspersoon niet mocht (*Negative Message Recipient condition*). Na het lezen kreeg de helft van de proefpersonen te horen dat ze de samenvatting moesten schrijven (*Message condition*) en de andere helft kreeg te horen dat de samenvatting niet meer geschreven hoefde te worden (*No Message condition*). Tenslotte moesten proefpersonen of na 15-20 min. (*Brief Delay condition*) of na 12-15 dagen (*Long Delay condition*) aangeven in welke mate ze de stimuluspersoon mochten, en moesten ze de originele tekst over de stimuluspersoon reproduceren. Zoals verwacht beïnvloedde de attitude van de ontvanger (message recipient) de labeling van de proefpersonen in hun samenvatting (meer positieve labels wanneer recipient de stimuluspersoon mocht of meer negatief als hij hem niet mocht). Een interessant resultaat was dat proefpersonen die een samenvatting hadden geschreven, in tegenstelling tot degenen die geen samenvatting hadden geschreven, in hun reproductie vaker beïnvloed waren door de attitude van de ontvanger, oftewel door het schrijven van de samenvatting. Met andere woorden, verwachtingen roepen taalgebruik op, maar taalgebruik roept op zijn beurt verwachtingen op.

7. Automaticiteit van gedrag (taal) door verwachtingen

In het voorgaande is besproken dat taal verwachtingen uitdrukken en dat verwachtingen het taalgebruik sturen. Voor de vraagstelling is het echter relevant om aan te geven hoe die processen specifiek met elkaar verweven kunnen zijn. Er moet een aannemelijke basis aangetoond worden voor de kennisoverdracht *tijdens* verbale communicatie met de eerstgenoemde basisassumpties in het achterhoofd. In deze paragraaf wil ik ingaan op de contextafhankelijkheid van sociale categorieën en automatische processen als gevolg van een perceptie-actie cyclus (of: perception-behaviour link).

In paragraaf 3 werd besproken dat toegankelijke en toepasbare informatie tot een sneller gebruik van die informatie leidt, zoals blijkt uit priming-onderzoek. Tijdens verbale communicatie echter treedt een zogenaamde “cognitive tuning” op, dat wil zeggen, alleen al anticipatie op communiceren veroorzaakt veranderingen in cognitieve structuren (Zajonc, 1960). Tijdens verbale communicatie proberen de deelnemers de inhoud van elkaars boodschap te begrijpen. Er worden pogingen ondernomen om boodschappen te coördineren aan elkaars bedoelingen en intenties. Als gevolg hiervan treden effecten op die sturend en bepalend zijn voor de inhoud van de boodschap, namelijk *communicatie doeleffecten* of *contextuele aanpassingseffecten* (Sedikides, 1990). Sedikides (1990) toonde aan dat het schrijven van persoonsindrukken over een doelpersoon beïnvloed werd door de houding van de lezer tot de doelpersoon. Hoewel de proefpersonen van tevoren geprimeed werden, overtrof het geactiveerde doel de tijdelijke toegankelijkheid van de geprimeede constructen. Ook Higgins en Rholes (1978) hadden een communicatie doeleffect gevonden (zonder een voorafgaand primingonderzoek).

Het communicatie doeleffect impliceert geen onderdrukking van tijdelijk toegankelijke informatie. Het zorgt er alleen voor dat alleen die informatie die voor de communicatie relevant is, gebruikt wordt. Er is tevens evidentie voor de aanname dat een communicatie doel tot activatie van relevante informatie zal leiden. Schwarz en Bless (1992) stellen dat sociale oordelsvorming in sterke mate contextafhankelijk is. Hiermee bedoelen ze dat evaluaties over anderen onderhevig zijn aan categoriseringsprocessen die door de sociale context worden gevormd. Wanneer een politicus sympathiek gevonden wordt, wordt er vaak positiever geoordeeld over de politieke partij waartoe de politicus behoort. De tijdelijke representatie van de politicus fungeert dan als een anker ten opzichte waarvan geoordeeld wordt. Schwarz en Bless (1992) noemen dit assimilatie- dan wel contrasteffecten. Verbale communicatie staat derhalve voortdurend bloot aan assimilatie en contrastering van tijdelijke representaties. Echter tijdens verbale communicatie is het onontkoombaar dat we niet direct begrijpen wat de ander bedoelt; hierdoor is er sprake van interpretatie van ambigue stimuli. Volgens Stapel (1997) bepaalt de evaluatieve toon van toegankelijke kennis de mate waarin bijvoorbeeld karaktertrekken uit persoonsbeschrijvingen worden afgeleid. Interpretatie tijdens verbale communicatie wordt in sterke mate bepaald door evaluaties op grond van de toegankelijkheid en toepasbaarheid van kennis. Stemmingen beïnvloeden ook cognitieve strategieën: in een positieve stemming wordt informatie eerder holistisch verwerkt, terwijl informatie in een negatieve stemming analytisch wordt verwerkt. (Isen & Daubman, 1984). Deze strategieën hebben een dramatische invloed op de activering, toegankelijkheid en toepasbaarheid van kennis doordat informatie selectief gecategoriseerd wordt. De sociale context stuurt op deze manier op zwaarwegende wijze het communicatieve proces.

Naast communicatieve doelen is er een ander fenomeen dat een belangrijke rol speelt tijdens verbale communicatie, namelijk (onbewuste) automatische verwerking. De aanname is dat concepten en constructen automatisch worden geactiveerd. Wanneer een persoon communiceert, roept zijn boodschap representaties op; deze representaties activeren automatisch de constructen die bij het schema of verwachtingspatroon van de boodschap passen. Dit proces verschilt van het communicatieve doeleffect, omdat bewuste motivaties hier geen rol spelen: taal is een gedrag dat automatisch gestuurd kan worden.

Zijn er aanwijzingen dat verbale processen op automatische basis kunnen verlopen? In primingonderzoek wordt er onderscheid gemaakt tussen recente en chronische priming, zoals eerder besproken. Bargh en Chartrand (2000) stellen dat recente priming een nabootsing is van chronische priming. Met andere woorden, het verbaal manipuleren van een context waardoor constructen tijdelijk beschikbaar worden gemaakt, lijkt op de "real-life" situatie waarin chronisch beschikbare en toegankelijke concepten en constructen toegepast worden. Op grond hiervan kunnen we gedragsstudies die recente priming toepassen, als volgt interpreteren: in deze studies worden primes aangeboden die stereotiepe verwachtingen activeren; proefpersonen blijken zich in de experimentele context ook te *gedragen* volgens die verwachtingen (Neuberg, 1996; Bargh et al., 1996; Dijksterhuis & van Knippenberg, 1998). Bargh et al. (1996) lieten proefpersonen eerst een taalkundig taakje uitvoeren waarin woorden voorkwamen die betrekking hadden op grofheid of beleefdheid (Experiment 1) of ouderdom (Experiment 2). Proefpersonen reageerden in experiment 1 congruent met de priming groffer dan wel

beleefder op een proefleider die hen liet wachten en deden er in experiment 2 langer over om naar de uitgang te lopen congruent met de priming met het concept ouderdom. In experiment 3 werd proefpersonen subliminaal gezichten van Afrikaanse Amerikanen of blanken aangeboden. Proefpersonen reageerden agressiever op de proefleider wanneer gezichten van zwarte mensen was aangeboden. Dijksterhuis en van Knippenberg (1998) vonden sterke evidentie voor de beïnvloeding van het gedrag. Proefpersonen die een priming ondergingen van het concept professor, presteerden beter op Triviant dan de neutrale conditie, evenals proefpersonen die direct met het concept intelligentie werden geprimeed.

Beide onderzoeken leveren sterke evidentie voor een beïnvloeding van gedragspatronen door stereotiepen. Vanwege de gelijkenis met chronische priming kunnen we concluderen dat verwachtingen en verbale communicatie met elkaar interacteren. Op grond van fig. 1 zullen mensen alleen kennis gebruiken wanneer deze bruikbaar is in een gegeven situatie. Taal roept verwachtingen op doordat chroniciteit zo'n essentiële rol speelt.

Deze automaticiteit kan ook gerelateerd worden aan een neurale substraat, namelijk de perceptie-actie cyclus. Nieuwe, verrassende ervaringen of stimuli kunnen vaak tot angst of stress leiden omdat mensen niet weten wat ze te wachten staat (Neuberg, 1996). Wanneer men een aanname of overtuiging heeft over een situatie of gedrag van een ander, voelt men zich zekerder. Volgens de perceptie-actie cyclus van Fuster communiceren sensorische en motorische verwerkingshiërarchieën met elkaar waardoor er sprake is van een voortdurende stroom van informatie van perceptuele naar motorische systemen en omgekeerd (Kok, 2001). Verwachtingen kunnen dan gezien worden als perceptueel-motorische patronen die het gedrag reguleren op grond van eerdere waarnemingen en ervaringen. Garrod en Pickering (2004) refereren expliciet aan de "perception-behavior expressway" van Dijksterhuis en Bargh (2001) en stellen dat er vergelijkbare processen optreden tijdens conversaties. Mensen hebben weinig moeite met converseren omdat linguïstische representaties door automatische kanalen representaties bij de ander bewerkstelligen. Garrod en Pickering (2004) noemen dit "interactive alignment".

Het voorgaande impliceert dat ons taalgebruik een directe uiting is van wat we vinden of verwachten. Een interessant gevolg hiervan is het taalgebruik van individuen die tweeculturig zijn, zoals bijvoorbeeld immigrantenkinderen. Veel tweetaligen geven aan dat ze anders denken en voelen afhankelijk van de linguïstische context, hetgeen zou kunnen wijzen op een verschillend besef van het zelf op grond van de gebruikte taal (Matsumoto, 1996). Met andere woorden, een taal bevat de sociale representaties van een bepaalde cultuur (Moscovici, 1981) waardoor het spreken van die taal de verwachtingspatronen inherent aan die taal activeert. Een effect dat vergelijkbaar is met automatische activering is de invloed van woorden op schema's en omgekeerd. Thorndyke (1977) liet zien dat het geheugen voor feiten en gebeurtenissen beter is wanneer zij zich bevinden op een structureel hoger niveau in een verhaal. Loftus en Palmer (1974) hebben aangetoond dat de woordkeuze in een vraag (Zag je de auto's botsen/raken/stoten?), of het soort informatie dat in een vraag besloten ligt ("Heb je gebroken glas gezien") de schatting van snelheden of de details van een gebeurtenis sterk beïnvloedt. Van Berkum et al. (2003) lieten proefpersonen naar verhaaltjes luisteren, waarbij steeds de laatste zin van een verhaaltje een kritiek woord bevatte. Dat kritieke

woord was ofwel in overeenstemming met de context van het verhaaltje ofwel het paste er juist niet in. Ze waren zodanig gekozen dat geïsoleerd van de rest van het verhaal de zin begrijpelijk was in het geval van alle kritieke woorden. De context van het verhaal leidde steeds tot één alternatief. Tijdens het luisteren hadden de proefpersonen EEG elektrodes op. Uit de EEG-analyses bleek dat proefpersonen *direct* reageerden op het woord als het niet in de context paste, door de zogenaamde N400-piek af te geven op moment van lezen. Deze piek is kenmerkend voor semantische anomalie. Hieruit blijkt dat grotere tekstverbanden een directe invloed op cognitieve processen kunnen uitoefenen.

8. Conclusie

In het voorgaande is geprobeerd zoveel mogelijk facetten rond de vraagstelling “hoe interacteren verwachtingen en verbale communicatie in sociale context?” te presenteren. Het doel van deze literatuurstudie was om te betogen dat de interactie tussen taal en verwachtingen een *complete* relatie is in een sociale context, dat wil zeggen cognitieve, affectieve en motivationele processen en structuren kunnen door middel van deze interactie verklaard worden.

Verbale communicatie in een sociale context brengt met zich mee dat de deelnemers verwachtingen over elkaar en anderen hebben. Doordat de informatieverwerking van taal gebaseerd is op mentale modellen en scripts, passen de deelnemers hun schema's continu aan aan nieuwe informatie; hierbij doen ze een sterk beroep op eerdere ervaringen en andere verwachtingen. Er is daarom geen sprake van een statische verwachting. Maar omdat mensen streven naar consistentie en coherentie onthouden ze informatie die in overeenstemming is met hun verwachtingen beter, herinneren en selecteren ze verwachtingscongruente informatie sneller en interpreteren ze ambigue stimuli op verwachtingscongruente wijze.

Een gevolg hiervan is dat verbale communicatie mede door de werking van speech acts verwachtingen overdraagt en opwekt bij anderen. Dit komt doordat speech acts illocutionaire en perlocutionaire effecten vertonen in een bepaalde context. Met name het perlocutionaire effect brengt de verwachting bij de luisteraar over, die consistent aan zijn of haar eigen verwachtingen de boodschap interpreteert. Experimenteel onderzoek heeft aangetoond dat verwachtingen inderdaad tot variaties in taalkundige categorieën kunnen leiden. Met name linguïstische abstractie blijkt een sterke parameter te zijn voor verschillen in sociale categoriseringsprocessen.

We zien dat taal een schematische structuur heeft waarvan de mentale representatie sterk door verwachtingen wordt bepaald. Verwachtingen leiden ertoe dat informatie selectief geactiveerd wordt, waardoor nieuwe structuren of mentale representaties gecreëerd worden. Ook zien we dat taal een uiting is van intenties en dat taalkundige categorieën een impliciete verwachting kunnen uitdrukken

De interactie tussen taal en verwachtingen wordt ook bevestigd door selectieve activatie van kennis in sociale context. De situatie waarin mensen zich bevinden en de onderwerpen waarover gesproken wordt, scheppen een specifieke context. Factoren als achtergrondkennis, vooroordelen en stemming drukken hun stempel op de cognitieve toegankelijkheid van kennis en de mate van toepasbaarheid van kennis. Stemmingen kunnen tevens cognitieve strategieën oproepen die verwachtingen bevestigend werken.

Tenslotte blijkt de invloed van automatisme tijdens verbale communicatie niet te onderschatten: primingonderzoek toont aan dat verbale communicatie (in een bepaalde context) als bron van informatie kan fungeren, doordat kennis automatisch geactiveerd wordt.

. Mijn conclusie luidt daarom dat het vruchtbaarder is om taal aan verwachtingsprocessen te koppelen dan cognitie in het algemeen. De ontwikkeling van taal en sociale relaties bij het kind laten zien dat taal en sociale processen verweven zijn met elkaar. Het kind herhaalt tijdens zijn ontwikkeling het onderschrift van deze scriptie: “Ik zeg wat ik verwacht en ik verwacht wat ik zeg”.

9. Bronnen

Ashcraft, M.H. (1998). *Fundamentals of cognition*. Addison-Wesley Educational Publishers Inc.

Bargh, J.A., & Chartrand, T.L. (2000). Studying the mind in the middle: a practical guide to priming and automaticity research In C.M.Judd & H.T.Reis (Eds.), *Handbook of research methods in social and personality psychology* (253-258), New York: Cambridge University Press.

Bargh, J.A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 230-244.

van Berkum, J.J.A., Zwitserlood, P., Hagoort, P. & Brown, C.M. (2003). When and how do listeners relate a sentence to the wider discourse? Evidence from the N400 effect. *Cognitive Brain Research*, 17, 701-718.

Collins, A.M., & Quillian, M.R. (1969). Retrieval time from semantic memory. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 8, 240-248.

Cosmides, L., & Tooby, J. (1992). Cognitive adaptations for social exchange In L.Cosmides & J.H. Barkow (Eds.) *The adapted mind: evolutionary psychology and the generation of culture* (163-228), London: Oxford University Press.

Cramer, P.(1968). *Word association*. New York: Academic Press.

van Dijk,T.A. (1980). *Macrostructures*. Hillsdale, N.J. : Erlbaum.

van Dijk, T.A., & Kintsch,W. (1983). *Strategies of discourse comprehension*. Orlando: Academic Press

van Dijk, T.A. (1998). *Ideology: a multidisciplinary approach*. Sage Publications.

Dijksterhuis, A., & Bargh, J.A. (2001). The perception-behavior expressway: automatic effects of social perception on social behavior In M.P.Zanna (Ed.) *Advances in experimental social psychology*, 33, (1-40), San Diego CA, US: Academic Press.

Dijksterhuis, A., & van Knippenberg, A. (1998). The relation between perception and behavior or how to win a game of Trivial Pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 865-877.

Garrod, S. & Pickering, M.J. (2004). Why is conversation so easy? *Trends in Cognitive Sciences*, 8, 8-11.

Gray, P. (1999). *Psychology*. Worth Publishers.

Hardin, C., & Banaji, M.R. (1993). The influence of language on thought. *Social cognition*, 11, 277-308.

Hewstone, M., Stroebe, W., & Stephenson, G.M. (1999). *Introduction to social psychology*. Blackwell Publishers.

Higgins, E.T., & Rholes, W.S. (1978). "Saying is believing": Effects of message modification on memory and liking for the person described. *Journal of experimental social psychology*, 14, 363-378.

Higgins, E.T. (1996). Knowledge activation: Accessibility, applicability, and salience. In E.T. Higgins & A.W. Kruglanski (Eds). *Social psychology: Handbook of basic principles* (133-168).

Holtgraves, T.M. (2002). *Language as social action : Social psychology and language use*. Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.

Isen, A.M., & Daubman, K.A. (1984). The influence of affect on categorization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1206-1217.

Kok, A. (2001). *Het hierarchisch brein: Grondslagen van de cognitieve neurowetenschap*. Ongepubliceerd manuscript.

Kunda, Z. (1999). *Social cognition: making sense of people*. Cambridge, MA: MIT Press.

Loftus, E.F., & Palmer, J.C. (1974). Reconstruction of automobile destruction: An example of the interaction between language and memory. *Journal of verbal learning and verbal behaviour*, 13, 585-589.

Maass, A., Salvi, D., Arcuri, L., & Semin, G. (1989). Language use in intergroup contexts: the linguistic intergroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 981-993.

Maass, A., Milesi, A., Zabbini, S., & Stahlberg, D. (1995). The linguistic intergroup bias: Differential expectancies or in-group protection? *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 116-126.

Matsumoto, D. (1996). *Culture and psychology*. Brooks/Cole Publishing.

Mook, D.G. (1996). *Motivation: The organization of action*. W.W.Norton & Company.

Moscovici, S. (1981). On social representations. In J.P. Forgas (ed.), *Social cognition: perspectives on everyday understanding* (181-209), London: Academic Press.

Neuberg, S.L. (1996). Expectancy influences in social interaction: the moderating role of social goals. In P.M. Gollwitzer, & J.A. Bargh (Eds.) *The psychology of action* (529-552)

Olson, J.M., Roese, Neal, J., & Zanna, M.P (1996). Expectancies. In E.T. Higgins & A.W. Kruglanski (Eds). *Social psychology: Handbook of basic principles* (211-238).

Schwarz, N., & Bless, H. (1992). Constructing reality and its alternatives: an inclusion/exclusion model of assimilation and contrast effects in social judgment. In L.L. Martin & A. Tesser (Eds.) *The construction of social judgments* (217-245).

Searle, J.R. (1977). *Taalhandelingen: een taalfilosofisch essay*. Uitgeverij Het Spectrum.

Sedikides, C. (1990). Effects of fortuitously activated constructs versus activated communication goals on person impressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 397-408.

Semin, G.R., & Fiedler, K. (1988). The cognitive functions of linguistic categories in describing persons: Social cognition and language. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 558-568.

Semin, G.R., & Fiedler, K. (1991). The linguistic category model: Its bases, applications, and range. *European Review of Social Psychology*, 2, 1-30.

Semin, G.R., & de Poot, D.J. (1997). The question-answer paradigm: You might regret not noticing how a question is worded. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 472-480.

Snyder, M. (1984). When belief creates reality. In L. Berkowitz (Ed.) *Advances in experimental social psychology* (Vol.18, 247-305).

Stapel, D.A. (1997). What we talk about when we talk about knowledge accessibility effects. *Academisch proefschrift*. Heap Publishers, Amsterdam, Nederland.

Sternberg, R.J. (2003). *Cognitive psychology*. Wadsworth, Inc. Thomson Learning.

Thorndyke, P.W. (1977). Cognitive structures in comprehension and memory of narrative discourse. *Cognitive Psychology*, 9, 77-110.

Wigboldus, D.H.J., Semin, G.R., & Spears, R. (2000) . How do we communicate stereotypes? Linguistic bases and inferential consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 5-18.

Zajonc, R.B. (1960). The process of cognitive tuning of communication. *Journal of abnormal and social psychology*, 61, 159-167.