

Hoe goed zijn taalgebruikers in het selecteren van overtuigende evidentie?

1 Inleiding

Argumentkwaliteit heeft veel aandacht gekregen van onderzoekers die zich bezighouden met argumentatieleer en overtuigende communicatie. Vanuit een *normatieve* benadering, die argumentatieleer veelal kenmerkt, gaat het bij argumentkwaliteit om het bepalen van kritische vragen die je kunt stellen bij een argumentatie (bv. 'Is de opgevoerde persoon inderdaad deskundig op het gebied' in het geval van autoriteitsargumentatie; zie Garssen, 1997). Deze vragen kunnen worden vertaald naar criteria waaraan argumentatie zou moeten voldoen om van hoge kwaliteit te zijn (bv. de aangehaalde persoon moet deskundig zijn op het betreffende gebied). Zo bezien kun je met inzichten uit de argumentatieleer de vraag beantwoorden wat overtuigend *zou moeten zijn*. Vanuit een *descriptieve* benadering van experimenteel overtuigingsonderzoek gaat het juist om het nagaan van welke kenmerken ervoor zorgen dat argumenten ook daadwerkelijk van hoge kwaliteit zijn. Anders geformuleerd: wat *is* overtuigend? In recent taalbeheersingsonderzoek in Nederland zijn beide benaderingen dusdanig gecombineerd, dat de vraag beantwoord kan worden of dat wat normatief overtuigend (of deugdelijk) zou moeten zijn, ook daadwerkelijk overtuigend (of deugdelijk) is. Enkele voorbeelden van zulk taalbeheersingsonderzoek worden hieronder genoemd.

Samenvatting

Argumentatietheoretici hebben normatieve, kritische vragen geformuleerd om argumentkwaliteit te beoordelen. Deze vragen kunnen worden vertaald naar criteria voor hoge argumentkwaliteit. In recente onderzoeken is deze normatieve benadering van argumentkwaliteit (wat *zou* overtuigend moeten zijn?) vergeleken met *descriptieve* benaderingen (wat *is* overtuigend?). In dit artikel is deze vergelijking gemaakt voor gewone taalgebruikers. Argumentkwaliteit is daarbij onderzocht door te kijken naar soorten evidentie. De centrale vraag is dan: hoe goed zijn taalgebruikers in het selecteren van overtuigende evidentie? Deze vraag is beantwoord door de resultaten van Hornikx en Hoeken (2005) over de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentietypen af te zetten tegen een experiment waarin de verwachte overtuigingskracht van dezelfde evidentietypen voor dezelfde soort standpunten is gemeten. Proefpersonen maakten rangschikkingen van evidentietypen op basis van de verwachte overtuigingskracht om een ander van een aantal standpunten te overtuigen. Proefpersonen bleken behoorlijk goed in het selecteren van overtuigende evidentietypen: de evidentie waarvan ze verwachten dat deze (niet) overtuigend is, was meestal ook daadwerkelijk (niet) overtuigend.

Hoe goed zijn taalgebruikers in het selecteren van overtuigende evidentie?

Van Eemeren, Garssen en Meuffels hebben onderzocht in hoeverre het overtreden van pragma-dialectische discussieregels – wat normatief onredelijk is – door taalgebruikers ook als onredelijk wordt beschouwd (bv. Van Eemeren, Garssen en Meuffels, 2001, 2003). In een aantal studies laten ze zien dat taalgebruikers argumentatie waarin geen regels worden overtreden als redelijker beoordelen dan argumentatie waarin regels wel worden overtreden. In Van Eemeren, Garssen en Meuffels (2003) werd bijvoorbeeld normatief deugdelijke analogie-argumentatie door vwo-leerlingen als redelijker beschouwd dan de drogreden van de verkeerde analogie.

Uit onderzoeken op het gebied van het Elaboration Likelihood Model (ELM) van Petty en Cacioppo (1986) is gebleken dat sterke argumenten overtuigender zijn dan zwakke argumenten indien proefpersonen gemotiveerd en in staat zijn om de argumenten kritisch te beoordelen. In deze onderzoeken is het echter onduidelijk op basis waarvan sterke argumenten onderscheiden kunnen worden van zwakke argumenten (zie Hustinx, Van Enschoot, & Hoeken, 2006; O’Keefe, 1995). Zijn bepaalde soorten argumenten overtuigender dan andere? Deze vraag heeft Hoeken en Hustinx (2002, 2006) beziggehouden. In een aantal studies hebben zij onderzocht of verschillende argumenttypen en met name evidentietypen leiden tot verschillen in de acceptatie van standpunten. In onderzoek naar evidentietypen – soorten bewijs als ondersteuning van standpunten – is er onderzocht of normatief sterke evidentie overtuigender is dan normatief zwakke evidentie. Hoeken en Van Wijk (1997) vonden dat normatief sterke anekdotische evidentie (waarbij de stad in de evidentie vergelijkbaar was met de stad in het standpunt) even overtuigend was als normatief zwakke anekdotische evidentie (waarbij de twee steden weinig overeenkomsten hadden). In Hornikx (2006) bleken normatief sterke statistische evidentie en expertevidentie wel overtuigender dan de normatief zwakkere varianten daarvan (al trad dit effect alleen op voor de Nederlandse proefpersonen en niet voor de Franse).

Aan de hand van normatieve en descriptieve benaderingen van argumentkwaliteit kan de vergelijking gemaakt worden tussen (a) wat volgens inzichten uit de argumentatieleer overtuigend *zou moeten zijn* en (b) wat volgens gewone taalgebruikers overtuigend *is*. De daadwerkelijke overtuigingskracht wordt dan afgezet tegen normatieve standaarden uit de argumentatieleer. Een vergelijking die nauwelijks is gemaakt, is die tussen de daadwerkelijke overtuigingskracht en de (intuïtieve) inzichten van gewone taalgebruikers. Bij deze vergelijking is het de vraag of dat wat taalgebruikers denken dat overtuigend is, ook daadwerkelijk overtuigend is. Deze vergelijking geeft inzicht in de mate waarin de intuïties over argumentkwaliteit van gewone taalgebruikers accuraat zijn. In dit artikel wordt deze vergelijking toegepast op evidentietypen. De vraag die centraal staat is dan de volgende: hoe goed zijn taalgebruikers in het selecteren van overtuigende evidentie? Om deze vraag te beantwoorden is inzicht in twee gebieden nodig: de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentietypen en de verwachte overtuigingskracht van evidentietypen. In paragraaf 2 wordt onderzoek op beide gebieden samengevat. Zoals zal blijken, zijn er geen onderzoeken in beide gebieden die dezelfde evidentietypen hebben bestudeerd. Daarom wordt in dit artikel een onderzoek naar de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentietypen (Hornikx & Hoeken, 2005) afgezet tegen een nieuw onderzoek naar de verwachte overtuigingskracht van dezelfde evidentietypen.¹ De centrale vraag wordt beantwoord aan de hand van de vergelijking van de resultaten van deze twee onderzoeken.

2 Onderzoek naar de overtuigingskracht van evidentietypen

2.1 Daadwerkelijke overtuigingskracht. Al meer dan 50 jaar wordt er empirisch onderzoek gedaan naar hoe overtuigend verschillende evidentietypen zijn (voor een overzicht, zie Reinard, 1988). Overtuigende teksten proberen mensen een maatregel, actie of product positief of juist negatief te laten waarderen. Dit gebeurt vaak door de voor- of nadelen van actie of product naar voren te brengen, zoals in (1) het voordeel van twee keer per week sporten:

- (1) Twee keer in de week sporten leidt tot een verhoging van de arbeidsproductiviteit.

Dit descriptieve standpunt (1) heeft betrekking op de waarschijnlijkheid van het optreden van een gevolg (verhoging van de arbeidsproductiviteit). Ontvangers nemen de waarschijnlijkheid van dit soort standpunten niet voetstoots aan. Vanuit het oogpunt van tekstschrijvers is het daarom verstandig om die waarschijnlijkheid extra te ondersteunen. Deze ondersteuning wordt gevormd door evidentie, 'data (facts or opinions) presented as proof for an assertion' (Reynolds & Reynolds, 2002, p. 429). Onderzoek naar de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentie heeft zich met name gericht op het soort descriptieve standpunten als in voorbeeld (1).

Ter ondersteuning van deze standpunten zijn vier evidentietypen in meer of in mindere mate onderzocht (zie Hornikx & Hoeken, 2005): anekdotische evidentie (het aanhalen van een specifiek geval), statistische evidentie (een numerieke samenvatting van een aantal gevallen), causale evidentie (een verklaring van de oorzaak-gevolg relatie) en expertevidentie (het aanvoeren van de mening van een deskundig persoon).² Naar de effectiviteit van anekdotische en statistische evidentie is het meeste onderzoek verricht. Uit de meta-analyse van Allen en Preiss (1997), waarin zulke onderzoeken zijn samengenomen, bleek statistische evidentie overtuigender te zijn dan anekdotische evidentie. De vier evidentietypen zijn direct met elkaar vergeleken in twee onderzoeken. Als eerste was anekdotische evidentie in Hoeken en Hustinx (2002) minder overtuigend dan de andere drie typen, waarvan de overtuigingskracht niet verschilde. Als tweede was anekdotische evidentie wederom het minst overtuigend voor de Nederlandse en Franse proefpersonen in Hornikx en Hoeken (2005). Bij de drie andere typen werd een crosscultureel verschil gevonden: statistische evidentie was overtuigender dan causale en expertevidentie in Nederland, terwijl expertevidentie en (in mindere mate) statistische evidentie overtuigender waren dan causale evidentie in Frankrijk. Het meest recente overzichtsartikel waarin experimenteel onderzoek naar de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentie wordt samengevat is dat van Hornikx (2005a). Op basis van 14 experimenten wordt geconcludeerd dat statistische en causale evidentie overtuigender zijn dan anekdotische evidentie en wordt er verder voorzichtig gesuggereerd dat ook expertevidentie overtuigender is dan anekdotische evidentie.

2.2 Verwachte overtuigingskracht. Onderzoek naar de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentietypen is ontvangersgeoriënteerd: welke effecten hebben evidentietypen op ontvangers? Naast een dergelijke ontvangersgeoriënteerde benadering bestaat er ook een zendergeoriënteerde benadering: welke evidentietypen gebruikt een spreker of schrijver en aan welke evidentietypen wordt de hoogste overtuigingskracht toegekend? Dit zou je de

Hoe goed zijn taalgebruikers in het selecteren van overtuigende evidentie?

verwachte overtuigingskracht kunnen noemen. Verwachte overtuigingskracht moet niet verward worden met gepercipieerde overtuigingskracht, dat de perceptie van ontvangers is over hoe een bepaalde uiting (bv. tekst, passage, evidentie) hen overtuigd heeft. Gepercipieerde overtuigingskracht is daarmee ook ontvangersgeoriënteerd (twee voorbeelden van studies op dit terrein zijn Hoeken, 2001; Parrott, Silk, Dorgan, Condit & Harris, 2005).

O'Keefe (2002) en Wilson (2002) stellen dat een combinatie van een ontvangersgeoriënteerde en een zendergeoriënteerde benadering tot waardevolle inzichten kan leiden op het gebied van overtuigende communicatie. Kline (1971a, p. 190) onderstreept deze stelling specifiek voor evidentie:

“Such studies of the [actual persuasive] effects of evidence on audiences are useful, but they are not sufficient for an adequate understanding of communication, since an audience responding to a message is only one of the important parts of the process. Among other things, we must also study the encoding part, e.g., the way in which sources select materials for their messages”

In een aantal onderzoeken is de verwachte overtuigingskracht van evidentietypen onderzocht door het gebruik ervan in speeches of teksten te analyseren. Kline (1971b) onderzocht het gebruik van soorten evidentie in korte spreekbeurten. Ongeveer twee weken vóór hun spreekbeurt kregen studenten uitleg over soorten evidentie, variërend van veel specifieke informatie (namen, plaatsen, cijfers) tot geen specifieke informatie. In de spreekbeurten werd het gebruik van de soorten evidentie genoteerd. Dogmatische proefpersonen die relatief afhankelijk en defensief zijn en die autoriteit nodig hebben om gevoelens van onzekerheid te onderdrukken (Rokeach, 1960) gebruikten meer specifieke evidentie (*documented evidence*) dan proefpersonen die minder dogmatisch zijn. Deze laatste groep gebruikte weer meer algemene evidentie (*undocumented evidence*).

Een tweede onderzoek is dat van Levasseur en Dean (1996). Zij hebben de relatie onderzocht tussen het gebruik van evidentietypen door Amerikaanse presidentskandidaten als Nixon, Kennedy en Reagan en hun succes in televisiedebatten. Dat succes werd bepaald aan de hand van berichtgeving in de media over de winnaar en verliezer van het debat. Levasseur en Dean analyseerden het gebruik van statistische evidentie (zoals ‘500 mensen’ of ‘45% van de mensen’), anekdotische evidentie en bronevidentie (zowel expertevidentie als meningen van leken). De kandidaten hadden een duidelijke voorkeur voor statistische (45%) en anekdotische evidentie (44%) boven bronevidentie (11%). Er bleek overigens geen relatie tussen de gebruikte evidentietypen en het succes van de kandidaten. Hornikx (2003), ten slotte, onderzocht het vóórkomen van statistische, anekdotische, causale en expertevidentie in 22 Nederlandse en 22 Franse overtuigende voorlichtingsfolders met thema's als roken, fondswerving en alcoholgebruik. Het gebruik van evidentie werd geteld in die gevallen waarin evidentie werd ingezet om de waarschijnlijkheid van gevolgen van gedrag te ondersteunen, zoals een hoger risico op een verkeersongeval ten gevolge van alcoholconsumptie. Het patroon dat gevonden werd wanneer alle 44 folders samen werden genomen was als volgt: causale en statistische evidentie kwamen het meeste voor, gevolgd door anekdotische en expertevidentie.

In de drie bovengenoemde studies werd het gebruik van evidentie in een natuurlijke setting onderzocht als maat voor de verwachte overtuigingskracht. Een nadeel van deze methode is de twijfelachtige aanname dat schrijvers of sprekers alle evidentietypen tot hun

beschikking hebben bij elke beslissing om standpunten met evidentie te ondersteunen. Het zou beter zijn om mensen een keuze te laten maken uit een aanbod van verschillende evidentietypen. Kline (1971a) is waarschijnlijk de eerste die deze methode heeft gebruikt om de verwachte overtuigingskracht van evidentie te onderzoeken. Hij gaf zijn proefpersonen één van de twee gebruikte standpunten en 25 verschillende vormen van bijbehorende evidentie. Deze evidentie verschilde in de mate van deskundigheid en betrouwbaarheid van de aangehaalde bronnen en in de mate van specificiteit en relevantie. Proefpersonen rangschikten deze 25 evidentietypen op zo'n manier dat de typen met de hoogste rangschikking het best gebruikt zouden kunnen worden om de relevante doelgroep van het gegeven standpunt te overtuigen. Evidentietypen die onderaan de rangschikking werden geplaatst zouden volgens de proefpersonen juist niet gebruikt moeten worden om anderen te overtuigen van het standpunt. De vraag welke evidentietypen de hoogste verwachte overtuigingskracht hadden, is moeilijk te beantwoorden omdat Kline proefpersonen op basis van hun rangschikkingen in vier groepen verdeelde. Elk groep had een bepaalde rangschikking. De eerste groep verwachtte bijvoorbeeld dat de overtuigingskracht van evidentie met deskundige en betrouwbare bronnen het meest overtuigend zou moeten zijn.

2.3 Onderzoeksvragen. Er is nog geen vergelijking getrokken tussen de (intuïtieve) inzichten van gewone taalgebruikers over hoe overtuigend verschillende evidentietypen voor anderen zijn aan de ene kant en de daadwerkelijke overtuigingskracht van dezelfde evidentietypen aan de andere kant. Een van de redenen hiervoor is dat er nog nauwelijks is onderzocht wat gewone taalgebruikers verwachten dat overtuigende evidentie is. De eerste onderzoeksvraag die hier gesteld wordt, is daarom:

Onderzoeksvraag 1: Wat is de door gewone taalgebruikers verwachte overtuigingskracht van anekdotische, statistische, causale en expertevidentie?

Het antwoord op deze onderzoeksvraag wordt afgezet tegen de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentietypen. Door de verwachte en daadwerkelijke overtuigingskracht van dezelfde evidentietypen met elkaar te vergelijken, kan een antwoord worden gegeven op de tweede onderzoeksvraag, de centrale vraag van dit onderzoek:

Onderzoeksvraag 2: Hoe goed zijn taalgebruikers in het selecteren van overtuigende evidentie?

Voor de vergelijking van de verwachte en daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentietypen is het belangrijk om dezelfde soort standpunten en dezelfde evidentietypen te gebruiken. De onderzoeken in paragraaf 2.1 en in paragraaf 2.2 laten zich op deze twee aspecten moeilijk vergelijken. Daarom is ervoor gekozen om voor de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentietypen het onderzoek van Hornikx en Hoeken (2005) te gebruiken en om voor de verwachte overtuigingskracht een nieuw onderzoek op te zetten. Dat nieuwe onderzoek wordt hieronder besproken.

3 Methode

De verwachte overtuigingskracht van evidentietypen is onderzocht aan de hand van de rangschikkingsmethode die Kline (1971a) gebruikt heeft. Proefpersonen gaven voor een aantal standpunten een rangschikking aan van de meest tot de minst geschikte evidentie om iemand anders te overtuigen. Voor de vergelijkbaarheid met het onderzoek van Hornikx en Hoeken (2005) gaat het in dit experiment ook om anekdotische, statistische, causale en expertevidentie en komen de proefpersonen uit Nederland en Frankrijk. De twee onderzoeksvragen kunnen dan voor elk land afzonderlijk worden beantwoord.

3.1 Materiaal. Proefpersonen kregen acht standpunten voorgelegd die afkomstig waren uit de groep van twintig standpunten uit Hornikx en Hoeken (2005). Deze acht standpunten gingen over schoolprestaties, arbeidsproductiviteit, angst om auto te rijden, een cursus arbeidsmarktorientatie, gezelschapsspelletjes, klassieke muziek, betrokkenheid op het werk en tekenfilms. Voorbeeld (2) is het standpunt over klassieke muziek:

- (2) Het luisteren naar klassieke muziek helpt scholieren om in korte tijd veel kennis op te nemen.

Voor dit standpunt en de andere zeven standpunten zijn telkens vier evidentietypen opgesteld volgens een vaste operationalisatie (zie Hornikx & Hoeken, 2005). Bij expertevidentie ging het om een hoogleraar die bekwaam is in het vakgebied waarover het standpunt gaat. Deze vakgebieden zijn vooraf door een groep proefpersonen vastgesteld en werden door de proefpersonen in Hornikx en Hoeken (2005) eveneens als passend bij het standpunt gevonden. Voor het standpunt in voorbeeld (2) werd het vakgebied muzikwetenschappen passend gevonden. Bij statistische evidentie was er sprake van hoge steekproefgrootten en hoge gemiddeldes. Causale evidentie bestond telkens uit één aannemelijke uitleg en bij anekdotische evidentie werd op een eenvoudige manier aangegeven dat het effect in het standpunt is opgetreden bij één persoon. In tabel 1 staan deze vier typen uitgewerkt voor standpunt (2).

Tabel 1: De vier evidentietypen horend bij voorbeeldstandpunt (2)

evidentietype	voorbeeld
anekdotisch	De 16-jarige Martijn Mulder uit Den Haag kan veel kennis opnemen in korte tijd, sinds hij regelmatig naar klassieke muziek luistert.
statistisch	De resultaten van een onderzoek onder 322 Nederlandse scholieren lieten zien dat 75% van hen in korte tijd veel kennis kan opnemen door naar klassieke muziek te luisteren.
causaal	Klassieke muziek stimuleert het herkennen van herhalende patronen en ingewikkelde structuren, waardoor het analytisch denken wordt vergroot en er veel kennis opgenomen kan worden.
expert	Prof. dr. Wildschut, specialist in muzikwetenschappen en verbonden aan de Universiteit van Maastricht, onderstreept dat scholieren in korte tijd veel kennis op kunnen nemen door naar klassieke muziek te luisteren.

Omdat Hornikx en Hoeken (2005) geïnteresseerd waren in mogelijke culturele verschillen in de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentietypen, hebben zij zorg gedragen voor zo goed mogelijke equivalentie van het Nederlandse en het Franse materiaal (vertaal-terugvertaal methode, vergelijkbare namen, steden en universiteiten). Omdat het materiaal uit hun onderzoek is overgenomen, is de equivalentie dus ook hier van toepassing.

3.2 Proefpersonen. De Nederlandse proefpersonen ($n = 88$) studeerden Bedrijfscommunicatie aan de Radboud Universiteit Nijmegen. Van hen was 45.3% man; de gemiddelde leeftijd was 19.48 jaar ($SD = 1.95$). De Franse proefpersonen waren studenten Toegepaste Vreemde Talen (Université de Montpellier-II, $n = 56$) of Taalwetenschap (Université de Paris-VIII, $n = 30$). Van hen was 14.8% man; de gemiddelde leeftijd was 22.19 jaar ($SD = 2.90$).

3.3 Ontwerp. Om betrouwbaardere conclusies te kunnen trekken is het onderzoek zo ontworpen dat proefpersonen geen rangschikking van evidentietypen ter ondersteuning van één standpunt gaven, maar van acht standpunten. In de vier versies van het materiaal was de volgorde van de standpunten dezelfde. De volgorde van de aangeboden evidentietypen per standpunt varieerde volgens een gebalanceerd *Latin square design*.

3.4 Instrumentatie. Proefpersonen ontvingen een vragenlijst die was getiteld 'Een ander overtuigen met argumenten'. In de schriftelijke instructie werd aan hen gevraagd om voor de acht standpunten telkens de vier argumenten te beoordelen. Onder elk standpunt stonden de vier evidentietypen met een lege ruimte ervoor, waar proefpersonen een nummer konden zetten. Per standpunt gaven ze een rangschikking aan van de evidentie waarvan ze verwachtten dat die een ander het beste zou overtuigen (nummer 1) tot en met de evidentie waarvan ze verwachtten dat die een ander het minst goed zou overtuigen (nummer 4). Per standpunt moest elk nummer één keer gebruikt worden. De vragenlijst eindigde met vragen over leeftijd, geslacht, nationaliteit en huidige studie.

3.5 Procedure en statistische toetsen. De vragenlijsten zijn uitgedeeld aan het begin van colleges op universiteiten. Nadat de vragenlijst was ingevuld, werd het doel van het onderzoek uitgelegd en werden de proefpersonen bedankt voor hun deelname. De studenten kregen geen beloning voor hun deelname aan het experiment. De afname duurde ongeveer een kwartier. Om te toetsen of er een verschil is in de gemiddelde rangschikking van de vier evidentietypen (onderzoeksvraag 1) wordt een Friedman-toets gebruikt. Als er een verschil optreedt, wordt vervolgens aan de hand van een Wilcoxon *signed rank* toets voor de Nederlandse en Franse proefpersonen afzonderlijk bekeken welke rangschikkingen van de evidentietypen significant van elkaar verschillen.

4 Resultaten

4.1 Vergelijkbaarheid van de twee steekproeven. Door het zojuist beschreven experiment naar de verwachte overtuigingskracht te vergelijken met het onderzoek naar de daadwerkelijke overtuigingskracht (Hornikx & Hoeken, 2005) wordt de vraag beantwoord hoe goed taalgebruikers zijn in het selecteren van overtuigende evidentie. Voor een eerlijke vergelijking is het van belang dat de steekproeven uit beide experimenten in hoge mate met elkaar

Hoe goed zijn taalgebruikers in het selecteren van overtuigende evidentie?

overeenkomen. In beide studies waren de proefpersonen (voornamelijk) Letterenstudenten. De Nederlandse proefpersonen in dit onderzoek zijn iets jonger (19.48 jaar oud) dan de proefpersonen uit Hornikx en Hoeken (2005), die gemiddeld 20.98 jaar oud waren. De Franse proefpersonen in dit onderzoek zijn iets ouder (22.19 jaar oud vergeleken met 20.75 uit het onderzoek van Hornikx en Hoeken). De verdeling van mannen en vrouwen is enigszins verschillend in de twee studies: in dit onderzoek 45.3% (Nederland) of 14.8% (Frankrijk) man, in Hornikx en Hoeken was 22.6% (Nederland) of 13.2% (Frankrijk) man. In beide studies hadden leeftijd en geslacht echter weinig tot geen invloed op de verwachte of daadwerkelijke overtuigingskracht van de verschillende evidentietypen, waardoor er weinig bezwaren kleven aan de minieme verschillen in de verdeling van leeftijd en geslacht van de twee steekproeven.³

4.2 Onderzoeksvragen. Onderzoeksvraag 1 naar de door gewone taalgebruikers verwachte overtuigingskracht van anekdotische, statistische, causale en expertevidentie wordt beantwoord aan de hand van de rangschikking van deze vier evidentietypen. Omdat proefpersonen aan elk evidentietype een unieke rangschikking moesten geven, ligt het voor de hand dat de gemiddelde rangschikkingen van de evidentietypen over de acht standpunten heen verschillend zijn. Zoals in tabel 2 te zien is, is dit ook het geval (voor de Nederlandse proefpersonen: Friedman $\chi^2(3) = 182.49, p < .001$; voor de Franse proefpersonen: Friedman $\chi^2(3) = 106.64, p < .001$).

Tabel 2: De gemiddelde rangschikkingen van evidentietypen per cultuur (een lager cijfer betekent een hogere verwachte overtuigingskracht; standaardafwijking tussen haakjes; verschillende superscripten binnen elke cultuur geven significante verschillen aan; significantieniveau $p = .001$)

evidentietype	Nederlanders ($n = 88$)	Franzen ($n = 86$)
statistisch	1.25 ^a (0.44)	1.55 ^a (0.67)
expert	2.33 ^b (0.62)	2.33 ^b (0.69)
causaal	2.68 ^c (0.67)	2.71 ^c (0.78)
anekdotisch	3.73 ^d (0.49)	3.40 ^d (0.70)

De vraag is vervolgens hoe hoog de rangschikkingen van de evidentietypen zijn. Hoe hoger de rangschikking (een lager cijfer) is, hoe hoger de verwachte overtuigingskracht is. De verwachte overtuigingskracht was voor de Nederlandse proefpersonen het hoogst voor statistische evidentie, gevolgd door expertevidentie, causale evidentie en als laatste anekdotische evidentie. Voor de Franse proefpersonen kwam dezelfde rangorde naar voren voor het meest geschikte tot het minst geschikte evidentietype om een ander te overtuigen.

Het experiment naar de verwachte overtuigingskracht van vier evidentietypen was opgezet om de resultaten ervan te vergelijken met de resultaten van Hornikx en Hoeken (2005), die de daadwerkelijke overtuigingskracht onderzochten. Een vergelijking van beide resultaten geeft antwoord op onderzoeksvraag 2 (de centrale vraag van dit artikel) over hoe goed taalgebruikers zijn in het selecteren van overtuigende evidentie. Tabel 3 combineert de resultaten van de twee onderzoeken voor de Nederlandse en Franse proefpersonen afzonderlijk. Niet alleen de rangschikking van de verwachte overtuigingskracht wordt weergegeven (deze

rangschikking komt overeen met tabel 2), maar ook de rangschikking van de daadwerkelijke overtuigingskracht die gebaseerd is op de resultaten van Hornikx en Hoeken.

Bij die daadwerkelijke overtuigingskracht in tabel 2 betekent een verschillend nummer dat de bijbehorende evidentie verschilde in overtuigingskracht. De gemiddelden uit Hornikx en Hoeken (2005) worden dus niet vermeld. Statistische evidentie (cijfer 1) was voor de Nederlandse proefpersonen in Hornikx en Hoeken bijvoorbeeld overtuigender dan expertevidentie (cijfer 2). Expertevidentie en causale evidentie waren even overtuigend (beide nummer 2). Voor de Franse proefpersonen nam statistische evidentie een positie in tussen expertevidentie (nummer 1) en causale evidentie (nummer 3). Omdat statistische evidentie niet significant van expertevidentie verschilde en ook niet van causale evidentie, staat het cijfer 2 tussen vierkante haken.

Tabel 3: Een vergelijking van de verwachte en daadwerkelijke overtuigingskracht van vier evidentietypen (een lager cijfer betekent een hogere verwachte of daadwerkelijke overtuigingskracht)

evidentietype	Nederlanders		Fransen	
	verwacht <i>n</i> = 88	daadwerkelijk* <i>n</i> = 305	verwacht <i>n</i> = 86	daadwerkelijk* <i>n</i> = 295
statistisch	1	1	1	[2]
expert	2	2	2	1
causaal	3	2	3	3
anekdotisch	4	4	4	4

*gebaseerd op Hornikx en Hoeken (2005)

De proefpersonen die aan het huidige experiment hebben deelgenomen zijn goed in het selecteren van overtuigende evidentie, als de rangschikkingen van de verwachte en daadwerkelijke overtuigingskracht van de vier evidentietypen in hoge mate overeenkomen. De proefpersonen blijken behoorlijk goed in het selecteren van overtuigende evidentie: de evidentie waarvan ze verwachten dat deze relatief (niet) overtuigend is, blijkt meestal ook daadwerkelijk relatief (niet) overtuigend te zijn. Zo verwachten de proefpersonen dat anekdotische evidentie het minst overtuigend is voor anderen en dit evidentietype is in de praktijk ook het minst overtuigend gebleken. Van de acht vergelijkingen (vier per land) leveren er maar drie een verschillende rang op. In die drie gevallen is het verschil klein: het scheelt telkens maar één rang.

Bij de Nederlandse taalgebruikers zit het verschil in causale evidentie. Ze verwachten dat expertevidentie beter geschikt is om anderen te overtuigen dan causale evidentie, maar in de praktijk blijken deze evidentietypen even overtuigend. Bij de Franse proefpersonen lijken statistische en expertevidentie stuivertje te wisselen: de proefpersonen kennen aan statistische evidentie een hogere overtuigingskracht toe dan aan expertevidentie, maar de werkelijkheid laat een tendens zien waarbij expertevidentie overtuigender is dan statistische evidentie.

5 Conclusie en discussie

Enkele recente studies hebben een vergelijking getrokken tussen dat wat op basis van kritische vragen uit de argumentatieleer normatief gezien overtuigend zou moeten zijn (verwachte overtuigingskracht) en dat wat in de praktijk overtuigend is (daadwerkelijke overtuigingskracht). Een andere vergelijking is nog nauwelijks gemaakt, namelijk die tussen wat gewone taalgebruikers (leken) verwachten dat overtuigend zou moeten zijn en dat wat in de praktijk overtuigend is. Hoe kloppend zijn de ideeën van leken eigenlijk over overtuigende argumentatie?

Onderzoek naar de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentietypen, soorten bewijs als ondersteuning voor standpunten, heeft onder andere laten zien dat statistische evidentie effectiever is dan anekdotische evidentie (bv. Hoeken & Hustinx, 2002). De vraag is nu of gewone taalgebruikers dit ook verwachten. Hoe goed zijn ze in het selecteren van overtuigende evidentie? Deze vraag is beantwoord door de resultaten van een onderzoek naar de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentietypen (Hornikx & Hoeken, 2005) af te zetten tegen een nieuw onderzoek naar de verwachte overtuigingskracht van evidentietypen. De verwachte overtuigingskracht van evidentietypen in is dit onderzoek gemeten door proefpersonen, net als in Hornikx en Hoeken (2005) Fransen en Nederlanders, voor een aantal standpunten rangschikkingen te laten maken van wat zij verwachten dat de meest en de minst overtuigende evidentie is voor anderen. De gemiddelde rangschikkingen lieten voor beide groepen proefpersonen zien dat de verwachte overtuigingskracht het hoogst was voor statistische evidentie, gevolgd door expertevidentie, causale evidentie en anekdotische evidentie.

Komen deze rangschikkingen overeen met de relatieve daadwerkelijke overtuigingskracht van dezelfde evidentietypen in Hornikx en Hoeken (2005)? Een vergelijking van beide rangschikkingen laat zien van wel. De verwachtingen van proefpersonen over statistische en anekdotische evidentie zijn zelfs uitstekend: statistische evidentie is in de praktijk inderdaad de sterkste evidentie en anekdotische evidentie inderdaad de zwakste. Bij causale evidentie en expertevidentie komen de rangschikkingen niet overeen, maar zijn de verschillen klein. Deze verschillen zouden – in ieder geval voor een gedeelte – toe te schrijven kunnen zijn aan de opzet van beide onderzoeken. In Hornikx en Hoeken was het mogelijk dat sommige evidentietypen even overtuigend waren, omdat proefpersonen voor elk type afzonderlijk een beoordeling maakten. In het huidige onderzoek werd proefpersonen gevraagd een gedwongen keuze te maken: elk evidentietype moest telkens een unieke rangschikking krijgen. Daarom is de kans heel klein dat twee evidentietypen uiteindelijk – gemiddeld over acht standpunten – dezelfde rangschikking hebben.

Deze opzet van dit experiment zou als een beperking opgevat kunnen worden: proefpersonen moeten een keuze maken tussen evidentietypen, terwijl ze dat soms niet zouden willen. Het was voor hen onmogelijk om een nuance aan te geven tussen een groot verschil in twee rangschikkingen en een kleiner verschil. Om de verwachte overtuigingskracht te meten is het aanbieden van meerdere evidentietypen ter ondersteuning van een standpunt (cf. Kline, 1971a) echter wel te verkiezen boven corpusonderzoeken. Via het corpusonderzoek kan een prima beeld gegeven worden van het gebruik van evidentietypen (bv. Levasseur & Dean, 1996), maar hiermee wordt geen nauwkeurig inzicht verkregen in de

verwachte overtuigingskracht omdat sprekers of schrijvers de soorten evidentietypen niet bij elke beslissing bij de hand hebben.

Een andere beperking van dit onderzoek is de instructie aan proefpersonen om voor ‘een ander’ overtuigende evidentietypen te selecteren. Wie is die andere persoon? Omdat ‘een ander’ ruimte biedt voor meerdere interpretaties, kunnen proefpersonen aan verschillende personen gedacht hebben (medestudenten, familieleden, vrienden). In vervolgonderzoek zou de keuze van Kline (1971a) overgenomen kunnen worden, waarbij proefpersonen evidentie rangschikten om een specifieke doelgroep (bv. ouders en docenten) van een specifiek standpunt (bv. over beleid op middelbare scholen) te overtuigen. In de opzet van dit experiment was dit lastig, omdat er gekozen was om meerdere standpunten voor te leggen ten behoeve van betere generalisatie. Door in vervolgonderzoek de setting van standpunten en beoogde ontvangers specifiek te maken, wordt het onderzoeksmateriaal minder abstract en neemt *en passant* ook de ecologische validiteit toe.

Dit onderzoek levert op twee manieren een bijdrage aan inzichten in de overtuigingskracht van evidentie in het bijzonder en van argumentatie in het algemeen. Ten eerste laat dit onderzoek zien dat gewone taalgebruikers behoorlijk goede ideeën hebben over welke evidentietypen overtuigender zouden moeten zijn dan andere. Deze bevinding geldt zowel voor de Nederlandse als de Franse proefpersonen. Ten tweede laat dit onderzoek zien dat normatieve verwachtingen gebaseerd op kritische vragen uit de argumentatieleer en verwachtingen van gewone taalgebruikers kunnen overlappen. Statistische evidentie zou normatief gezien sterker moeten zijn dan anekdotische evidentie omdat het grote aantal gevallen waarop statistische evidentie is gebaseerd de algemeenheid van een standpunt beter ondersteunt dan het enkele geval in anekdotische evidentie. Het experiment in dit artikel laat ook zien dat gewone taalgebruikers dit onderscheid maken: de hoogste verwachte overtuigingskracht wordt toegekend aan statistische evidentie en de laagste aan anekdotische evidentie.

Meer in het algemeen laat dit artikel zien dat het waardevol kan zijn om normatieve en descriptieve benaderingen van argumentkwaliteit te combineren. Vervolgonderzoek op dit terrein kan het inzicht in argumentkwaliteit verder vergroten, bijvoorbeeld door de verwachte overtuigingskracht te onderzoeken van normatief sterke en normatieve zwakke varianten van evidentie.

Noten

- 1 De data van dit onderzoek zijn ook gerapporteerd in Hornikx (2005b). Met toestemming van *Toegepaste Taalwetenschap in Artikelen* worden deze data hier opnieuw gepresenteerd. In Hornikx (2005b) staat het onderzoek in de context van culturele verschillen tussen Nederlandse en Franse proefpersonen. Specifieke toetsen ten behoeve van die verschillen worden in dit artikel achterwege gelaten.
- 2 Deze vier evidentietypen kunnen aan argumentatieschema's gekoppeld worden, maar niet aan vier verschillende schema's. Zo kunnen anekdotische, statistische en expertevidentie bij een kentekenrelatieschema worden geplaatst en causale evidentie bij een causaal argumentatieschema (cf. Hornikx & Hoeken, 2005).
- 3 Geslacht had in dit experiment geen invloed op de gemiddelde rangschikking van statistische ($z = 0.75, p = .45$), causale ($z = 1.67, p = .10$), of expertevidentie ($z = 0.03, p = .98$), maar wel op die van anekdotische evidentie ($z = 3.78, p < .001$). Mannen ($M = 3.32, SD = 0.75$) rangschikten anekdotische evidentie iets hoger dan vrouwen ($M = 3.67, SD = 0.53$). Leeftijd correleerde niet significant met de gemiddelde rangschikking

Hoe goed zijn taalgebruikers in het selecteren van overtuigende evidentie?

van anekdotische ($r(174) = .15, p = .05$), causale ($r(174) = .03, p = .74$) of expertevidentie ($r(174) = .01, p = .88$), maar wel enigszins met statistische evidentie ($r(174) = -.21, p < .01$). In Hornikx en Hoeken (2005) bleek geslacht geen invloed te hebben op de relatieve overtuigingskracht van de evidentietypen ($F < 1$). Leeftijd correleerde niet significant met anekdotische ($r(600) = -.01, p = .78$) en statistische evidentie ($r(600) = .01, p = .87$); matige, significante correlaties werden gevonden voor causale ($r(600) = -.10, p < .05$) en expertevidentie ($r(600) = -.09, p < .05$).

Bibliografie

- Allen, M. & Preiss, R.W. (1997).** Comparing the persuasiveness of narrative and statistical evidenceusing meta-analysis. *Communication Research Reports*, 14, 125-131.
- Eemeren, F.H. van, Garssen, B. & Meuffels, B. (2001).** De pragma-dialectische vrijheidsregel empirisch onderzocht. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 23, 106-131.
- Eemeren, F.H. van, Garssen, B. & Meuffels, B. (2003).** De pragma-dialectische argumentatieschemaregel empirisch onderzocht. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 25, 158-180.
- Garssen, B.J. (1997).** *Argumentatieschema's in pragma-dialectisch perspectief: een theoretisch en empirisch onderzoek*. Amsterdam: IFOTT.
- Hoeken, H. (2001).** Anecdotal, statistical, and causal evidence: their perceived and actual persuasiveness. *Argumentation*, 15, 425-437.
- Hoeken, H. & Hustinx, L. (2002).** De relatieve overtuigingskracht van anekdotische, statistische, causale en autoriteitsevidentie. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 24, 226-236.
- Hoeken, H. & Hustinx, L. (2006).** De relatieve overtuigingskracht van anekdotische en statistische evidentie: welke rol speelt het argumenttype? In H. Hoeken, B. Hendriks & P.J. Schellens (Red.) *Studies in Taalbeheersing, volume 2* (pp. 98-107). Assen: Van Gorcum.
- Hoeken, H. & Wijk, C. van (1997).** De overtuigingskracht van anekdotische en statistische evidentie. *Taalbeheersing*, 19, 338-357.
- Hornikx, J. (2003).** De relatieve frequentie van verschillende evidentietypen in Nederlandse en Franse persuasieve voorlichtingsbrochures. In L. Van Waes, P. Cuvelier, G. Jacobs & I. De Ridder (Red.) *Studies in Taalbeheersing, volume 1* (pp. 206-217). Assen: Van Gorcum.
- Hornikx, J. (2005a).** A review of experimental research on the relative persuasiveness of anecdotal, statistical, causal, and expert evidence. *Studies in Communication Sciences*, 5, 205-216.
- Hornikx, J. (2005b).** De voorkeur voor expertevidentie in Nederland en Frankrijk. *Toegepaste Taalwetenschap in Artikelen*, 73, 9-18.
- Hornikx, J. (2006).** De overtuigingskracht van normatief sterke en normatief zwakke expertevidentie in Nederland en Frankrijk. In H. Hoeken, B. Hendriks & P.J. Schellens (Red.) *Studies in Taalbeheersing, volume 2* (pp. 120-131). Assen: Van Gorcum.
- Hornikx, J. & Hoeken, H. (2005).** Is expertevidentie overtuigender in Frankrijk dan in Nederland? *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 27, 42-57.
- Hustinx, L., Enschoot, R. van & Hoeken, H. (2006).** Argumentkwaliteit en overtuigingskracht in het Elaboration Likelihood Model: welke dimensies spelen een rol? *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 28, 39-52.
- Kline, J.A. (1971a).** A Q-analysis of encoding behavior in the selection of evidence. *Speech Monographs*, 37, 190-197.
- Kline, J.A. (1971b).** Dogmatism of the speaker and selection of evidence. *Speech Monographs*, 38, 354-355.
- Levasseur, D. & Dean, K.W. (1996).** The use of evidence in presidential debates: a study of evidence levels and types from 1960 to 1988. *Argumentation and Advocacy*, 32, 129-142.

- O’Keefe, D.J. (1995).** Argumentation studies and dual-process models of persuasion. In F.H. van Eemeren, R. Grootendorst, J.A. Blair & C.A. Willard (Red.) *Perspectives and approaches: proceedings of the third ISSA Conference on Argumentation* (pp. 3-17). Amsterdam: Sic Sat.
- O’Keefe, D.J. (2002).** *Persuasion: theory and research (2e ed.)*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Parrott, R., Silk, K., Dorgan, K., Condit, C. & Harris, T. (2005).** Risk comprehension and judgments of statistical evidentiary appeals: when a picture is not worth a thousand words. *Human Communication Research*, 31, 423-452.
- Petty, R.E. & Cacioppo, J.T. (1986).** *Communication and persuasion: central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer.
- Reinard, J.C. (1988).** The empirical study of the persuasive effects of evidence: the status after fifty years of research. *Human Communication Research*, 15, 3-59.
- Reynolds, R.A. & Reynolds, J.L. (2002).** Evidence. In J.P. Dillard & M. Pfau (Red.) *The persuasion handbook: developments in theory and practice* (pp. 427-444). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Rokeach, M. (1960).** *The open and closed mind*. New York: Basic Books.
- Wilson, S.R. (2002).** *Seeking and resisting compliance: why people say what they do when trying to influence others*. Thousand Oaks, CA: Sage.