

The effects of initial opinion and clear self-interest on the perceived trustworthiness and expertise of experts



Radboud Universiteit

Mees Henneken, S1064723

1e beoordelaar: Jos Hornikx

2^e beoordelaar: Christopher Thesing

Aantal woorden: 8563

Datum: 09/08/2021

Samenvatting

In dit onderzoek werd getoetst of de menselijke neiging om positiever te oordelen over bronnen die de bestaande mening ondersteunen, een vorm van *motivated reasoning* ook wel aangeduid als het *confirmation effect*, proefpersonen ongevoelig maakt voor een indicatie van eigenbelang van een expert. Er werd ook getoetst of dit effect van de eigen mening, dat eerder voor de waargenomen deskundigheid van een expert werd gevonden, ook optreedt voor de waargenomen betrouwbaarheid van een expert. Het *confirmation effect* van de eigen mening bleek wel op te treden bij het beoordelen van het standpunt en de deskundigheid van de expert, maar niet bij het beoordelen van de betrouwbaarheid van de expert. Dit suggereert dat de proefpersonen wel degelijk gevoelig waren voor de indicatie van eigenbelang, gevoeliger dan voor de eigen mening. Uit additionele analyses bleken parallele invloeden van de eigen mening en het eigenbelang op de beoordeling van het standpunt. Dit suggereert dat proefpersonen naast puur objectief of puur subjectief redeneren ook via parallele routes gevoelig kunnen zijn voor zowel hun eigen mening als voor de sterkte van het argument.

Kernwoorden: Confirmation effect, motivated reasoning, eigenbelang, betrouwbaarheid

1. Inleiding

Handelen uit eigenbelang is aan de orde van de dag. Zo is bijvoorbeeld met regelmaat in het nieuws te lezen dat politici subsidies en opdrachten toekennen aan bedrijven waar zij zelf bij betrokken zijn, of blijkt onderzoek dat in reclames wordt aangehaald niet onafhankelijk te zijn maar betaald door het merk zelf. Een recent voorbeeld is het aftreden van het provinciebestuur en de commissaris van de koning van Limburg vanwege het toekennen van tonnen aan subsidie voor opdrachten aan de bedrijven van een gedeputeerde (NOS, 9 april 2021). Een grootschalig internationaal voorbeeld is het decennialang uitvergroten en sponsoren van onderzoek naar de risico's van vetten door de suikerindustrie teneinde de focus te verleggen van de risico's van suikers, zoals uiteengezet door bijvoorbeeld Kearns, Schmidt en Glantz (2016).

In een ideale wereld zou eigenbelang altijd onmiddellijk worden doorzien en zou de misleider ter verantwoording worden geroepen. In de praktijk is eigenbelang natuurlijk lang niet altijd meteen evident. Daarnaast is er nog een reden om te verwachten dat eigenbelang, zelfs in omstandigheden waar het als dusdanig herkenbaar zou moeten zijn, niet per se opgemerkt wordt: het *confirmation effect*. Wanneer dit effect optreedt laten mensen zich leiden door hun eigen mening. Ze zijn dan over het algemeen minder kritisch op een nieuw argument dat hun bestaande mening ondersteunt en juist kritischer op een nieuw argument dat hun bestaande mening uitdaagt. Een persoon die zich bijvoorbeeld al bezighoudt met het mijden van vet eten zou dan dus eerder geneigd zijn om een alarmerend onderzoek naar de risico's van vet eten geloofwaardig te achten, wellicht zelfs als dat onderzoek gesponsord is door een organisatie met een duidelijk eigenbelang zoals de suikerindustrie.

Dit onderzoek richt zich op de werking van het *confirmation effect* en eigenbelang bij het beoordelen van een expert als bron bij een standpunt. Experts kunnen een belangrijke rol spelen bij publieke meningsvorming door middel van autoriteitsargumenten. Vaak worden standpunten, keuzes of beleid onderbouwd door te verwijzen naar een expert of experts in het vakgebied. Als een expert een

belang heeft bij een standpunt zou een logische verwachting zijn dat mensen de expert lager beoordelen op betrouwbaarheid en minder overtuigd raken van het standpunt. Het bestaan van het *confirmation effect* doet echter vermoeden dat personen die het van tevoren al met de expert eens zijn zich bij hun beoordelingen minder of niets zullen aantrekken van het eigenbelang en altijd een hoge beoordeling van de betrouwbaarheid en van het standpunt zullen geven. Personen die het van tevoren al met de expert oneens zijn zullen waarschijnlijk altijd een lage beoordeling geven van de betrouwbaarheid en van het standpunt geven, waardoor het ook voor hen weinig of niets uitmaakt of de expert wel of niet een belang heeft bij het standpunt.

Eerder onderzoek door Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018) heeft uitgewezen dat het *confirmation effect* ertoe leidt dat mensen een expert hoger beoordelen op diens deskundigheid wanneer zij het eens zijn met de expert en lager wanneer zij het oneens zijn met de expert. In het huidige onderzoek wordt getoetst of het *confirmation effect* ook optreedt voor de waargenomen betrouwbaarheid van de expert. Tevens wordt in dit onderzoek gewerkt met twee niveaus van de daadwerkelijke betrouwbaarheid van de expert (wel of geen eigenbelang) om te onderzoeken of het *confirmation effect* mensen ongevoelig maakt voor het eigenbelang van de expert.

In de tweede sectie, het theoretisch kader, volgt een nadere beschrijving van de uitkomsten van voorgaand onderzoek en de daarop gebaseerde verwachtingen. De derde sectie, de methode, bevat een uitleg van de opzet van het experiment. In de vierde en vijfde sectie worden vervolgens respectievelijk de resultaten en de conclusie behandeld. Ten slotte worden de implicaties voor de literatuur en toekomstig onderzoek besproken in de zesde sectie.

2. Theoretisch kader

2.1 Gevoeligheid voor argumentkwaliteit

Meerdere voorgaande onderzoeken hebben aangetoond dat mensen bij het evalueren van standpunten gevoelig zijn voor de normatieve kwaliteit van een argument. In deze paragraaf volgt een aantal voorbeelden van dergelijke onderzoeken.

Hoeken, Sorm en Schellens (2014) observeerden dat proefpersonen in staat zijn om argumentatiespecifieke criteria toe te passen om te evalueren of een argument een sterke of zwakke onderbouwing is van een standpunt. Argumentatiespecifieke criteria zijn voorwaarden waar een bepaald soort argument aan moet voldoen om aanvaardbaar te zijn. Een argument dat niet voldoet aan één of meerdere argumentatiespecifieke criteria is minder aanvaardbaar (oftewel van normatief lagere kwaliteit) dan een argument dat aan alle argumentatiespecifieke criteria voldoet (Walton, 1996). In het geval van bijvoorbeeld een autoriteitsargument, zoals een beroep op een expert, is één van de criteria dat de aangehaalde autoriteit relevante expertise moet hebben (Walton, 1997). In een experiment lieten Hoeken et al. (2014) proefpersonen de aannemelijkheid van stellingen beoordelen die gebaseerd waren op drie verschillende soorten argumentatie: een autoriteitsargument, een oorzaak-gevolg redenering of een voorbeeld. Hierbij manipuleerden zij de argumentatiespecifieke criteria zodat de argumentatie niet aanvaardbaar zou moeten zijn. In het geval van een autoriteitsargument werd bijvoorbeeld gemanipuleerd of de aangehaalde autoriteit (on)betrouwbaar was door de autoriteit een belang te laten hebben bij de stelling. Zo werd in het experiment van Hoeken et al. (2014) de stelling *“Obligatory driving lessons for people over 70 can reduce their fear in traffic”* onderbouwd door een beroep te doen op een expert met eigenbelang: *“Dr Emiel Bentink, staff member of the Organisation of Driving School Companies who did his PhD on anxiety disorders among the elderly.”*

Voor zeven van de negen gemanipuleerde argumentatie-specifieke criteria gaven de proefpersonen de stellingen een lagere score voor aannemelijkheid dan stellingen die onderbouwd waren met argumenten die aan alle criteria voldeden. De kwaliteit van het argument had dus een effect: normatief zwakke argumentatie werd gezien als minder overtuigende onderbouwing van het standpunt dan normatief sterke argumentatie.

Timmers, Sorm, Schellens en Hoeken (2008) lieten vergelijkbare resultaten zien. Hun onderzoek toetste de overtuigingskracht en de waargenomen redelijkheid van standpunten. Proefpersonen lazen acht korte teksten waarin een standpunt werd onderbouwd door steeds een normatief sterk of steeds een normatief zwak autoriteitsargument of argument ter voorspelling. Argumenten werden normatief zwak gemaakt door één van twee argumentatiespecifieke criteria te manipuleren. Voor de autoriteitsargumenten manipuleerden Timmers et al. (2008) de betrouwbaarheid van de aangehaalde bron bij het standpunt of de relevantie van de expertise van de bron. Zo werd bijvoorbeeld het standpunt "Een alcoholverbod voor jongeren tot en met zestien jaar leidt tot minder vernielingen op straat" onderbouwd door een beroep te doen op een autoriteit zonder relevante expertise: "Topschaatser Erben Wennemars".

Voor de argumenten ter voorspelling werd gemanipuleerd in hoeverre de vermeende oorzaak of het vermeende effect die het argument noemt, overeenkomt met de vermeende oorzaak of effect in het standpunt. Bij de onderbouwing van het standpunt "Kinderen met een huisdier zullen een betere sociale omgang hebben met andere mensen dan kinderen zonder huisdier" werd bijvoorbeeld in de normatief sterke versie het argument "Wanneer een kind sociaal en voorzichtig kan omgaan met een dier, dan zal het deze vaardigheden ook toepassen op de omgang met mensen" gebruikt, tegenover het normatief zwakke argument "Wanneer een kind kan zorgen voor een dier, dan zal het ook zorg kunnen dragen voor mensen". Het beoogde effect in het normatief zwakke argument (zorg kunnen dragen voor mensen) komt niet overeen met het beoogde effect in het standpunt (de sociale omgang bevorderen).

Uit het experiment van Timmers et al. (2008) bleek dat proefpersonen de standpunten die waren onderbouwd door normatief sterke argumenten zowel overtuigender als redelijker vonden dan de standpunten op basis van normatief zwakke argumenten. Net als bij het onderzoek van Hoeken et al. (2014) waren proefpersonen hier dus middels argumentatiespecifieke criteria gevoelig voor de kwaliteit van een argument.

Ook een onderzoek van Schreiner, Appel, Isberner en Richter (2018) ondersteunt het idee dat proefpersonen gevoelig zijn voor argumentkwaliteit. Zij onderzochten onder meer of argumentkwaliteit een invloed heeft op de overtuigingskracht van een narratief. In hun onderzoek lazen proefpersonen vier korte verhalen van vijf paragrafen waarin steeds één paragraaf gewijd was aan een standpunt, onderbouwd met drie sterke of drie zwakke argumenten. De kwaliteit van de argumenten werd in dit onderzoek gemanipuleerd op basis van een pre-test om te achterhalen welke argumenten proefpersonen als sterker en zwakker beoordelen. Bij deze vorm van manipulatie is de kanttekening te plaatsen dat de argumentkwaliteit niet direct gebaseerd is op argumentatiespecifieke criteria maar op de beoordeling van proefpersonen. Het is niet zeker dat proefpersonen argumenten aanwijzen die normatief sterk en normatief zwak zijn. Echter, zoals uit de hierboven besproken onderzoeken is gebleken, zijn proefpersonen goed in staat om normatief sterke en zwakke argumenten te onderscheiden op basis van argumentatiespecifieke criteria. Daarom is het aannemelijk dat de argumenten die proefpersonen in de pre-test van Schreiner et al. (2018) aanduiden als sterk en zwak ook daadwerkelijk normatief sterk en zwak waren. In het experiment van Schreiner et al. (2018) werden voor elk onderwerp de drie sterkste en de drie zwakste argumenten uit de pre-test gehanteerd. De stelling *'smoothies are actually less healthy than people think'* werd in de condities met sterke argumenten bijvoorbeeld onderbouwd met het argument *"Smoothies often contain up to 40 grams of sugar, which is 30% more sugar compared to a coke"*. In de condities met zwakke argumenten werd dezelfde stelling bijvoorbeeld onderbouwd met het argument *"It bothers me that the product design is unnecessarily*

modern!". Uit het experiment bleek dat argumentkwaliteit een effect had op de attitudeverandering bij proefpersonen: verhalen die onderbouwd waren met sterke argumenten hadden een grotere overtuigingskracht dan verhalen onderbouwd met zwakke argumenten.

Uit de behandelde onderzoeken blijkt dus dat proefpersonen in staat zijn om sterke en zwakke argumenten te onderscheiden op basis van argumentatiespecifieke criteria, dat ze een hogere overtuigingskracht en redelijkheid toekennen aan sterke argumenten, en dat ze ook daadwerkelijk meer overtuigd worden door sterke argumenten dan door zwakke. Op basis van deze resultaten kan dus de conclusie getrokken worden dat mensen over het algemeen gevoelig zijn voor de kwaliteit van een argument.

Echter: er is ook bewijs voor omstandigheden waarin mensen minder of zelfs niet gevoelig zouden zijn voor de kwaliteit van een argument. Zo bleek uit de analyses van Schreiner et al. (2018) dat het hierboven genoemde effect van argumentkwaliteit op attitude beïnvloed werd door de attitude van de proefpersoon voorafgaand aan het experiment. Proefpersonen die het vooraf meer eens waren met het standpunt vertoonden een kleiner effect van argumentkwaliteit dan proefpersonen die van tevoren sceptischer waren over het standpunt. Deze resultaten zijn niet eenduidig te verklaren, maar een mogelijke interpretatie is dat de proefpersonen waarvan de bestaande attitude ondersteund werd door de argumenten (vóór het standpunt) minder gevoelig waren voor de kwaliteit van de argumenten dan de proefpersonen wiens bestaande attitude uitgedaagd werd door de argumenten (tegen het standpunt). In de volgende sectie zal blijken dat de resultaten van Schreiner et al. (2018) passen in een patroon binnen de literatuur dat laat zien dat de initiële attitude van een persoon inderdaad invloed kan hebben op de gevoeligheid voor argumentkwaliteit.

2.2 Subjectieve beoordeling van argumenten

Als de initiële mening van een persoon kan zorgen voor een verminderde gevoeligheid voor argumentkwaliteit dan zou er sprake zijn van subjectieve beoordeling van argumenten. Dit zou dan een

vorm van *motivated reasoning* zijn. *Motivated reasoning* is redeneren met vooringenomenheid om (emotioneel) gewenste resultaten te produceren (Leviton, 2007). Als bij het beoordelen van argumenten *motivated reasoning* optreedt op basis van de eigen mening dan zou dat zich in de literatuur moeten uiten in verschillende beoordelingen van dezelfde argumenten, afhankelijk van de initiële mening van de proefpersonen.

Die resultaten zijn er. Ondersteuning voor *motivated reasoning* bij het beoordelen van argumenten (en bij beoordelingen van andere zaken) blijkt uit tal van onderzoeken uit de afgelopen decennia. Een overzicht van meer dan honderd onderzoeken tussen 1950 en 1990 die *motivated reasoning* aantonen wordt gegeven in een meta-analyse van Kunda (1990). Kunda (1990) onderscheidt op basis van deze onderzoeken twee verschillende invullingen van de term *motivated reasoning*, afhankelijk van het soort motivatie. De eerste is een variant waarbij de proefpersonen gemotiveerd zijn om tot een accurate conclusie te komen. Hierdoor vertonen zij aantoonbaar complexere en genuanceerdere gedachteprocessen dan proefpersonen zonder deze motivatie. De tweede variant is er een waarbij de proefpersonen gemotiveerd zijn om tot een specifieke conclusie te komen en daardoor informatie subjectief interpreteren. Deze tweede variant is waar de focus van het huidige onderzoek ligt en is ook de variant die het vaakst bedoeld lijkt te worden met de term '*motivated reasoning*'.

Een voorbeeld van een onderzoek dat Kunda (1990) aanhaalt is een onderzoek door Lord, Ross en Lepper (1979). Zij lieten proefpersonen een samenvatting van de resultaten van een fictief wetenschappelijk experiment lezen, waarvan de conclusie bewijs bood voor een van beide kanten van een sociale kwestie. Het ging bijvoorbeeld om fictieve experimenten die de voor- of nadelige effecten van de doodstraf onderzochten. Proefpersonen beantwoordden vervolgens een aantal vragen om eventuele attitudeverandering te meten. Vervolgens lazen proefpersonen een gedetailleerder overzicht van de resultaten en een discussiesectie over de methode van het fictieve onderzoek. Hierna volgden meer vragen over eventuele attitudeverandering en werd proefpersonen gevraagd om op te schrijven

waarom ze vonden dat de data die ze net gelezen hadden de sociale kwestie (dus bijvoorbeeld de doodstraf) wel of niet ondersteunden. Tenslotte werd de hele procedure herhaald met een samenvatting en overzicht van een ander fictief onderzoek dat ondersteuning bood voor de andere kant van de sociale kwestie. Proefpersonen kregen dus bijvoorbeeld resultaten te zien die vóór en resultaten die tegen het hanteren van de doodstraf pleitten.

Terwijl logischerwijs verwacht zou kunnen worden dat bewijs voor twee kanten van een sociale kwestie ertoe zou leiden dat proefpersonen hun mening bijstellen naar het midden, was de hypothese van Lord et al. (1979) dat de tegenstrijdige data juist meer polarisatie tot gevolg zou hebben. De resultaten van het experiment bevestigden deze hypothese. Lord et al. (1979) observeerden dat de fictieve experimenten die de bestaande mening van de proefpersoon ondersteunden werden beoordeeld als overtuigender en beter uitgevoerd dan de fictieve experimenten die in strijd waren met de bestaande mening. Ook bij de geschreven evaluaties bleek dat dezelfde fictieve experimenten compleet tegenovergesteld geïnterpreteerd konden worden als bewijs voor of tegen de sociale kwestie, afhankelijk van de bestaande mening van de proefpersoon. De mening van de proefpersoon bepaalde in het onderzoek van Lord et al. (1979) dus hoe de informatie geïnterpreteerd werd. Wie bijvoorbeeld al tegen de doodstraf was interpreteerde de gemengde conclusies uit de literatuur als aanvullend bewijs tegen de doodstraf, en andersom voor proefpersonen die voor de doodstraf waren.

Recenter werk is bijvoorbeeld een artikel door Bayes en Druckman (2021). Zij richtten zich op de rol en de werking van *motivated reasoning* bij polarisatie in de VS op het gebied van klimaatverandering. Aan de hand van de resultaten uit tientallen onderzoeken tussen 1990 en 2021 (bijvoorbeeld Palm, Lewis en Feng, 2017, Bolsen en Palm, 2019, en Kahan, 2015) stellen Bayes en Druckman (2021) onder andere dat *motivated reasoning* inderdaad plaatsvindt bij het beoordelen van argumentatie over klimaatverandering in de VS. Bayes en Druckman (2021) noemen verschillende doelen die mensen kunnen aanzetten tot *motivated reasoning*, bijvoorbeeld het behouden van consensus met een sociale

identiteitsgroep of de directe omgeving of - relevant voor het huidige onderzoek - het behouden van een consistente eigen mening. Wanneer mensen eenmaal een mening hebben kunnen zij een intrinsieke motivatie voelen om die mening in stand te houden. Bayes en Druckman (2021) constateren dat *motivated reasoning* zich in een dergelijk geval uit in een neiging om argumenten die de bestaande mening in stand houden snel te accepteren, vaak zonder kritische evaluatie, terwijl argumenten die de bestaande mening uitdagen juist kritischer beoordeeld worden en sneller verworpen worden. Mensen verwerken nieuwe informatie dan dus zodanig dat ze hun bestaande overtuiging in stand houden.

Op basis van de literatuur kan dus gesteld worden dat mensen over het algemeen wellicht goed in staat zijn om objectief te beoordelen hoe sterk en overtuigend een argument is, maar dat een reeds bestaande mening ervoor kan zorgen dat argumenten subjectief beoordeeld worden om de bestaande mening in stand houden.

2.3 Aanleiding huidig onderzoek

Ook Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018) deden onderzoek naar de potentiële effecten van de bestaande mening van proefpersonen. Zij onderzochten de werking van de bestaande mening op de waargenomen autoriteit van experts. Het fenomeen waarbij mensen geneigd zijn om argumenten die hun bestaande mening bevestigen positiever te beoordelen dan argumenten die hun bestaande mening ontkrachten, noemen Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018) het *confirmation effect*. Ze maken een onderscheid met de veelgebruikte term *confirmation bias* omdat die term volgens Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018) geschikter is om specifiek het fenomeen te beschrijven waarbij data subjectief geïnterpreteerd wordt bij het toetsen van hypothesen in wetenschappelijk onderzoek. De term *confirmation effect* gebruiken zij als een bredere term om gevallen te beschrijven waarin personen subjectief redeneren om hun bestaande overtuiging te bevestigen. De verwachting van Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018) was dat proefpersonen een hogere mate van deskundigheid zouden toekennen aan

experts waarvan het advies in lijn was met de bestaande mening van de proefpersoon dan aan experts waarvan het advies inging tegen de bestaande mening van de proefpersoon.

In het eerste van de in totaal drie experimenten kregen proefpersonen het advies van een expert te lezen op het gebied van particulier investeren of het afsluiten van een levensverzekering. Vervolgens werd de mening van de proefpersoon gemanipuleerd: De proefpersoon kreeg een korte tekst te lezen waarin vermeld werd dat hun mening voor of tegen het onderwerp was, met een korte rechtvaardiging van deze mening. De proefpersoon werd in de condities met een positieve mening bijvoorbeeld geïnformeerd dat hij geïnteresseerd is in particulier investeren, omdat hij denkt dat er veel winst mee te behalen valt. In de conditie met een negatieve mening werd de proefpersoon geïnformeerd dat hij niet geïnteresseerd is in particulier investeren, omdat hij denkt dat er voornamelijk verlies mee gemaakt wordt. Hierna vulden de proefpersonen zes vragen in die samen de waargenomen deskundigheid van de expert maten. Uit de analyse bleek dat de verwachtingen klopten: proefpersonen schreven een hogere mate van deskundigheid toe aan experts die advies uitbrachten in lijn met hun eigen (gemanipuleerde) mening, en een lagere mate van deskundigheid aan experts die tegengesteld advies uitbrachten. Hiermee is volgens de auteurs het *confirmation effect* dus aangetoond bij de beoordeling van experts.

Er zijn echter twee kanttekeningen te plaatsen bij het onderzoek van Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018). De eerste is de keuze voor deskundigheid als afhankelijke variabele, de tweede is een gebrek aan duidelijkheid over de daadwerkelijke deskundigheid van de experts. De twee kanttekeningen worden respectievelijk in sectie 2.4 en 2.5 nader toegelicht.

2.4 Deskundigheid versus betrouwbaarheid

De eerste kanttekening: de afhankelijke variabele die Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018) gebruikten om de waargenomen autoriteit van de expert te meten was de waargenomen deskundigheid van de expert.

Deskundigheid is echter deels een subjectief concept. Het is namelijk voor interpretatie vatbaar hoe deskundig een expert precies moet zijn om een standpunt te kunnen onderbouwen. Op een glijdende schaal van de absolute leek tot de hoogleraar bestaat geen helder punt waarop iemand overgaat van ondeskundig naar deskundig. De interpretatie van een expert als wel of niet deskundig genoeg om een standpunt te onderbouwen kan dus (deels) afhangen van de persoonlijke overweging van de beoordelaar. Daarom zou de waargenomen deskundigheid van een expert sterk kunnen variëren tussen proefpersonen. Als dit het geval is dan is het geobserveerde effect van de eigen mening op de waargenomen deskundigheid misschien niet (alleen) toe te schrijven aan het *confirmation effect*, maar (ook) aan variatie in de interpretatie van de deskundigheid door proefpersonen. Het is dus mogelijk dat de bevindingen van Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018) anders waren geweest als zij een variabele van de expert hadden gemeten die minder vatbaar is voor verschillende interpretaties.

Om uit te sluiten dat het door Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018) geobserveerde *confirmation effect* beïnvloed werd door de subjectieve aard van de waargenomen deskundigheid, wordt in dit onderzoek gepoogd het effect te reproduceren voor de waargenomen betrouwbaarheid van de expert. De gedachte hierachter is dat betrouwbaarheid een meer dichotoom concept is dan deskundigheid. Bij gebrek aan indicaties voor het tegenovergestelde zal een proefpersoon ervan uitgaan dat een expert betrouwbaar is, terwijl enige vorm van twijfel over de betrouwbaarheid van een expert al snel zou leiden tot een verwerping van de expert vanwege diens partijdigheid. Betrouwbaarheid loopt daarom minder risico om als 'gemiddeld' geïnterpreteerd te worden. De waargenomen betrouwbaarheid is daarmee minder waarschijnlijk om te variëren tussen proefpersonen dan de waargenomen deskundigheid. Als het *confirmation effect* ook optreedt voor de waargenomen betrouwbaarheid is het waarschijnlijk dat de subjectieve aard van de waargenomen deskundigheid niet de verklaring is voor de resultaten van Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018). Dat zou vervolgens betekenen dat het *confirmation effect* inderdaad optreedt bij het beoordelen van het vertrouwen in experts.

Dat mensen gevoelig zijn voor betrouwbaarheid als criterium voor een autoriteitsargument blijkt bijvoorbeeld uit een onderzoek door Hoeken, Timmers en Schellen (2012), waarvan het voor het huidige onderzoek relevante resultaat gerepliceerd werd door Hornikx (2014). In deze onderzoeken werden standpunten onderbouwd met een autoriteitsargument, waarbij het eigenbelang van de expert gemanipuleerd werd. Zo werd in het experiment van Hoeken et al. (2012) bijvoorbeeld de stelling *“The increased consumption of fruit drinks is a good thing.”* onderbouwd met het argument *“Dr Kees Hage, who did a PhD on nutrition and is now working for Riedel, known for its apple juice, believes the increased consumption of fruit drinks to be a good development.”*. In het experiment van Hornikx (2014) werd bijvoorbeeld de stelling *“Door de wijnkaart uit te breiden zal bij een eetcafé de drankomzet flink stijgen.”* onderbouwd met het argument *“Dr. Glastra, gepromoveerd op horeca-bedrijfsvoering en nu werkzaam als verkoopdirecteur van wijnhandelaar Colaris uit Weert (Limburg), stelt dat het uitbreiden van de wijnkaart tot een flinke drankomzet leidt.”*.

Het blijkt uit deze onderzoeken dat een argument op basis van een deskundige met een belang bij het standpunt leidt tot minder acceptatie van het standpunt dan een argument op basis van een bron zonder belang. De betrouwbaarheid van de aangehaalde bron is dus een criterium voor een aanvaardbaar autoriteitsargument waarvan is aangetoond dat variaties een effect hebben op de beoordeling van standpunten.

Op basis van de literatuur over de werking van de bestaande mening op beoordelingen is de verwachting dat het *confirmation effect* ook optreedt wanneer de waargenomen betrouwbaarheid van de expert wordt bevraagd in plaats van de waargenomen deskundigheid. Proefpersonen die het met de expert eens zijn zullen hem dus als meer betrouwbaar beoordelen dan proefpersonen die het met de expert oneens zijn. Dit leidt tot de volgende onderzoekshypothese:

H1: Wanneer proefpersoon en expert het eens zijn wordt de expert als betrouwbaarder beoordeeld dan wanneer proefpersoon en expert het oneens zijn.

2.5 Twee niveaus van betrouwbaarheid

De tweede kanttekening bij het experiment van Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018) is dat van de experts niet duidelijk was in hoeverre zij daadwerkelijk deskundig waren. De experts werden in de scenario's enkel geïntroduceerd als 'bankmedewerker' of 'verzekeringsagent', waaruit geen aanwijzing blijkt dat het gaat om een wel of niet deskundige expert. Het is mogelijk dat dit proefpersonen ertoe heeft bewogen om de beoordeling van de deskundigheid van de experts te baseren op hun eigen mening, bij gebrek aan een goede indicatie of de expert daadwerkelijk deskundig is. Dit zou een mogelijke alternatieve verklaring bieden voor het *confirmation effect* dat Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018) observeerden: proefpersonen gaan af op hun eigen mening als de kwaliteit van de expert niet duidelijk is. Om te kunnen toetsen of het gebrek aan duidelijkheid over de kwaliteit van de expert leidde tot het *confirmation effect* bij Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018) wordt in dit onderzoek gewerkt met twee duidelijke niveaus van de betrouwbaarheid van de expert: geen eigenbelang en wel eigenbelang.

Op basis van de behandelde literatuur is de verwachting dat proefpersonen niet gevoelig zijn voor het eigenbelang van de expert als zij het van tevoren eens of oneens zijn met de expert. De verwachting is daarom dat proefpersonen de expert uiterst positief zullen beoordelen op betrouwbaarheid wanneer zij het met de expert eens zijn en uiterst negatief zullen beoordelen op betrouwbaarheid wanneer zij het met de expert oneens zijn, ongeacht de daadwerkelijke betrouwbaarheid van de expert. Als deze verwachting klopt betekent dat dat het *confirmation effect* dat Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018) observeerden in dusdanige mate optreedt dat proefpersonen ongevoelig zijn voor de daadwerkelijke betrouwbaarheid (het eigenbelang) van de expert. Om dit te toetsen is hypothese 2 geformuleerd:

H2: Er treedt geen effect op van het eigenbelang van de expert, ongeacht of proefpersoon en expert het eens of oneens zijn.

3. Methode

Het onderzoek heeft een 2 (eigen mening: voor, tegen) x 2 (betrouwbaarheid expert: hoog, laag) x 2 (standpunt: 1, 2) ontwerp. Hierbij is standpunt een binnen-proefpersoon variabele, de andere twee zijn tussen-proefpersoon variabelen.

3.1 Onafhankelijke variabelen

De twee standpunten zijn gebaseerd op een pre-test (n = 30) om te bepalen welke standpunten geen sterke mening oproepen bij proefpersonen. Deze pre-test is voorafgaand aan dit onderzoek onder toezicht van prof. dr. Jos Hornikx uitgevoerd in de context van de cursus Fundamenteel Onderzoek naar Communicatie en Beïnvloeding. Met toestemming van prof. dr. Hornikx zijn de resultaten van de pretest ook in dit onderzoek gebruikt. De keuze om de resultaten van deze pre-test te hergebruiken is gemaakt omdat het vanwege de COVID-19 pandemie lastiger is om proefpersonen te benaderen voor een nieuwe pre-test. In het onderzoek waarvoor de pre-test oorspronkelijk werd uitgevoerd werd ook de initiële mening gemanipuleerd. Daarom was het nodig om neutrale standpunten te vinden. Alleen zo kan de gemanipuleerde mening saillant zijn. In de pre-test kregen proefpersonen dertien standpunten te zien die in eerder onderzoek als neutraal waren beoordeeld en drie controle-standpunten. De standpunten werden op een vijfpuntsschaal beoordeeld. Vervolgens werd getoetst welke standpunten niet significant verschilden van de middelste score: drie. Voor het huidige onderzoek zijn de volgende twee standpunten uit de pre-test geselecteerd: 'Een vlucht met een luchtballon leidt tot een vermindering van de vliegangst.' en 'Het draaien van langzame muziek in supermarkten verhoogt de omzet.'

In dit onderzoek werd de volgorde van de manipulatie omgedraaid vergeleken met het onderzoek van Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018): eerst werd de mening van de proefpersoon gemanipuleerd, vervolgens wordt het standpunt geïntroduceerd en aan een expert toegeschreven. Deze keuze is gemaakt omdat het doel van de manipulatie is om de ingeleefde mening van de proefpersoon te sturen om zo de verwachte subjectieve beoordeling van het standpunt en de expert te produceren. Op

basis van de literatuur zou het introduceren van het standpunt en de expert voordat de mening gemanipuleerd is juist tot een objectieve beoordeling leiden, omdat mensen in neutraliteit goed in staat zijn om sterke en zwakke argumenten te herkennen. Vandaar dat in dit onderzoek eerst de mening gemanipuleerd werd voordat de proefpersoon het standpunt en de expert te zien krijgt.

De mening van de proefpersonen werd gemanipuleerd door hen te instrueren zich in te leven in een kort scenario. Het scenario beschrijft hoe de proefpersoon overtuigd is geraakt van een bepaalde opvatting. In het geval van het standpunt: 'Een vlucht met een luchtballon leidt tot een vermindering van de vliegangst.' stelt het scenario dat de proefpersoon een vriend heeft gesproken die een positieve of negatieve ervaring heeft gehad met een luchtballon-behandeling van vliegangst. Hierdoor, stelt het scenario, is de proefpersoon zelf ook positief of negatief gaan denken over deze praktijk. In het geval van het standpunt 'Het draaien van langzame muziek in supermarkten verhoogt de omzet.' stelt het scenario dat de proefpersoon zelf gemerkt heeft dat hij of zij de neiging heeft om meer of minder te kopen als er langzame muziek gedraaid wordt en dat kennissen dit gevoel ook herkennen. Daarom is de proefpersoon volgens het scenario gesterkt in de overtuiging dat mensen meer of minder kopen wanneer er langzame muziek gedraaid wordt. De volledige scenario's zijn te zien in Bijlage 1.

De betrouwbaarheid van de expert werd gemanipuleerd aan de hand van kritische vraag 4, subvraag 1 uit Walton (2008), namelijk: '*Is E biased?*'. Dit komt overeen met de manipulatie van betrouwbaarheid in eerdere onderzoeken aan de hand van een gevestigd belang, bijvoorbeeld door Hornikx (2014) en Hoeken et al. (2014). Deze vraag is geschikt voor de manipulatie omdat het een ja-nee vraag is en in dit onderzoek twee niveaus van betrouwbaarheid gehanteerd worden.

De proefpersoon kreeg een korte tekst te lezen waarin vermeld werd dat er recent een nieuwsitem verschenen is over behandelingen van vliegangst of over de effecten van muziek. Vervolgens werd vermeld dat in het nieuwsitem een bepaald standpunt ondersteund werd door een expert van een Nederlandse universiteit, namelijk het eerder genoemde standpunt over luchtballonnen of over

langzame muziek. In de condities met hoge betrouwbaarheid werd geen indicatie gegeven dat de expert een belang heeft bij het standpunt. In de condities met lage betrouwbaarheid werd wel een indicatie gegeven dat de expert een belang heeft bij het standpunt. De indicatie van een belang bij het standpunt werd gemanipuleerd bij het vermelden van de huidige werkzaamheden van de expert. In de condities met lage betrouwbaarheid was de expert naast bij een universiteit ook werkzaam bij een bedrijf in een sector die baat heeft bij het standpunt. De expert bij het standpunt 'Een vlucht met een luchtballon leidt tot een vermindering van de vliegangst.' was mede-eigenaar van ballonvaartbedrijf HotAir BV. De expert bij het standpunt 'Het draaien van langzame muziek in supermarkten verhoogt de omzet.' was mede-eigenaar van audiomarketingbedrijf SlowBeats BV. In de condities met hoge betrouwbaarheid werden geen nevenfuncties vermeld. De volledige tekst bij één van de twee onderwerpen is te zien in Bijlage 2.

Uit een pre-test onder 20 proefpersonen (60% man, 70% wetenschappelijk opgeleid, 75% 18-30 jaar) bleek dat de manipulatie van de mening van de proefpersoon en van de betrouwbaarheid van de expert de gewenste effecten had en dat er geen ongewenste effecten optraden.

Mening (de negatieve of positieve formulering van het scenario) had een significant effect op Oordeel Standpunt ($F(1, 19) = 25.93, p < .001, \eta^2 = .568$) en geen effect op Oordeel Eigenbelang ($F(1, 19) < 1$). Proefpersonen die een positief scenario lazen waren het dus meer eens met het standpunt ($M = 5.1$ $SD = 1.2$) dan proefpersonen die een negatief scenario lazen ($M = 2.4$ $SD = 1.2$).

Belang (wel of geen indicatie van eigenbelang van de bron) had een significant effect op Oordeel Eigenbelang ($F(1, 19) = 14.17, p = .001, \eta^2 = .409$) en had geen effect op Oordeel Standpunt ($F(1, 19) < 1$). Proefpersonen in de condities met een indicatie van eigenbelang vonden het dus waarschijnlijker dat de bron een eigenbelang had ($M = 5.3$ $SD = 1.6$) dan proefpersonen in de condities zonder indicatie van eigenbelang ($M = 2.8$ $SD = 1.4$).

3.2 Afhankelijke variabelen

De afhankelijke variabelen zijn de waargenomen betrouwbaarheid en deskundigheid van de expert en de attitude ten opzichte van het standpunt.

De attitude tegenover het standpunt werd gemeten met een zevenpunts Likertschaal.

De beoordeling van de betrouwbaarheid en deskundigheid van de expert werd gemeten aan de hand van twee dimensies van het model van Ohanian (1990). Ohanian (1990) stelde een model op om het vertrouwen te meten in bekendheden die producten aanprijzen. Het model bevat de waargenomen deskundigheid, betrouwbaarheid en aantrekkelijkheid van de bron. Met een experiment toonde Ohanian (1990) vervolgens aan dat die drie schalen betrouwbaar waren en samen ongeveer 90% van de variantie verklaarden.

De dimensie betrouwbaarheid bestaat in het model van Ohanian (1990) uit vijf concepten waar de autoriteit op beoordeeld kan worden middels semantische differentialen, bijvoorbeeld 'eerlijk' (*honest*) en 'oprecht' (*sincere*). Twee van deze termen overlappen echter in het Nederlands. Zowel *reliable* als *dependable* worden vertaald naar 'betrouwbaar' en werden daarom samengenomen. Deze dimensie werd dus gemeten aan de hand van vier in plaats van de oorspronkelijke vijf semantische differentialen.

Een tweede dimensie uit het model, deskundigheid, werd ook meegenomen. Dit is niet nodig om de hypothesen te toetsen, maar het is bijvoorbeeld mogelijk dat een betrouwbaardere expert ook als meer deskundig wordt gezien dan een minder betrouwbare expert. Deze dimensie bestaat uit vijf concepten, bijvoorbeeld 'ervaren' (*experienced*) en 'gekwalficeerd' (*qualified*) en werd ook beoordeeld aan de hand van semantische differentialen. Alle gebruikte semantische differentialen zijn te zien in Bijlage 2.

Uit een principale componentenanalyse met oblimin-rotatie voor de dimensies van betrouwbaarheid en deskundigheid uit het model van Ohanian (1990) kwam voor beide standpunten

dezelfde oplossing naar voren. De oplossing bestaat uit twee factoren die samen 78.39% van de variantie verklaren bij standpunt 1 (luchtballonvaart) en 80.06% van de variantie bij standpunt 2 (langzame muziek). De uitslagen zijn te zien in Tabel 1 en Tabel 2. De factoren bevatten samen alle items, verdeeld volgens het model van Ohanian (1990). De factoren zijn daarom respectievelijk de ‘waargenomen deskundigheid’ en de ‘waargenomen betrouwbaarheid’ genoemd. De factoren waren betrouwbaar bij zowel standpunt 1 ($\alpha = .903$ voor Deskundigheid en $\alpha = .942$ voor Betrouwbaarheid) als standpunt 2 ($\alpha = .921$ voor Deskundigheid .934 voor Betrouwbaarheid).

Tabel 1.

Resultaten van principale componentenanalyse met oblimin-rotatie voor beoordeling expert bij standpunt 1 (N = 126)

Items	1	2
deskundig	.923	
expert	.895	
gekwaliceerd	.882	
vaardig	.787	
ervaren	.738	
te_vertrouwen		-.966
eerlijk		-.962
oprecht		-.888
betrouwbaar		-.864
Eigenwaarde	5.50	1.56
%VV	61.06	17.33
α	.903	.942

Tabel 2.

Resultaten van principale componentenanalyse met oblimin-rotatie voor beoordeling expert bij standpunt 2 (N = 126)

Items	1	2
deskundig	.974	
expert	.890	
gekwalificeerd	.856	
ervaren	.855	
vaardig	.741	
oprecht		.983
eerlijk		.921
te_vertrouwen		.916
betrouwbaar		.778
Eigenwaarde	5.76	1.45
%VV	63.97	16.09
α	.921	.934

Verder werden demografische gegevens gevraagd (leeftijd, geslacht, opleidingsniveau) en per standpunt twee controlevragen. Voor het standpunt 'Een vlucht met een luchtballon leidt tot een vermindering van de vliegangst.' waren de controlevragen: 'In hoeverre heb je zelf ervaring met luchtballonvluchten?' en 'In hoeverre heb je zelf last van vliegangst?'. Voor het standpunt 'Het draaien van langzame muziek in supermarkten verhoogt de omzet.' waren de controlevragen: 'In hoeverre speelt muziek een belangrijke rol in je dagelijks leven?' en 'Hoe vaak ga je gemiddeld per week naar de supermarkt?'. Deze vragen werden gemeten met zevenpuntsschalen.

3.3 Procedure

Het experiment werd via een Qualtrics-vragenlijst afgenomen. Een proefpersoon werd gevraagd om zich in te leven in een scenario, voor of tegen één van de twee standpunten. Vervolgens kreeg de proefpersoon een korte tekst te lezen waarin een expert het standpunt ondersteunt. Hierbij was in sommige condities een indicatie van eigenbelang van de expert vermeld. Na de tekst gelezen te hebben werd de proefpersoon gevraagd om de expert te beoordelen op de semantische differentiaal en om het standpunt te beoordelen. Vervolgens werd deze procedure herhaald met het andere standpunt, waarbij de mening van de proefpersoon op dezelfde manier gemanipuleerd werd. De proefpersoon was dus of tweemaal voor of tweemaal tegen het standpunt. Ook de betrouwbaarheid van de expert (wel of geen eigenbelang) bleef constant. Ten slotte werd de proefpersoon gevraagd om de controlevragen en demografische gegevens in te vullen.

3.4 Proefpersonen

Proefpersonen werden geworven via het netwerk van de onderzoeker. In totaal vulden 126 proefpersonen de vragenlijst volledig in. Van hen was 55% man en had 51% een wetenschappelijke opleiding genoten. De gemiddelde leeftijd was 31.49 jaar ($SD = 14.27$).

De waarden voor de demografische- en controlevariabelen bleken niet verschillend verdeeld over de versies. Uit eenweg univariate variantie-analyses voor Versie bleek geen effect van Versie op Leeftijd ($F(3, 125) < 1$) of op de controlevragen Supermarktbezoek ($F(3, 125) = 1.43, p = .237$), Rol Muziek ($F(3, 125) = 1.53, p = .211$), Ervaring Ballonvluchten ($F(3, 125) = 1.51, p = .216$) en Vliegangst ($F(3, 125) < 1$). Verder bleken uit χ^2 -toetsen geen verschillen tussen de versies voor geslacht ($\chi^2(6) = 6.79, p = .340$) of opleiding ($\chi^2(15) = 15.31, p = .429$).

4. Resultaten

Uit een multivariate variantie-analyse voor Tekst (standpunt 1 of 2), Belang en Mening op Betrouwbaarheid, Deskundigheid en Oordeel Standpunt bleek geen interactie-effect tussen Tekst, Belang en Mening ($F(3, 119) = 1.26, p = .292$). Daarom zijn voor de afhankelijke variabelen Betrouwbaarheid, Deskundigheid en Oordeel Standpunt de gemiddelden over beide standpunten samengenomen en vervalt de variabele Tekst in verdere analyses.

Om de hypothesen te toetsen werd een multivariate variantie-analyse uitgevoerd voor Belang en Mening op Betrouwbaarheid, Deskundigheid en Oordeel Standpunt. Hieruit bleek een hoofdeffect van zowel Belang ($F(3, 119) = 19.13, p < .001, \eta^2 = .325$) als Mening ($F(3, 119) = 3.61, p < .001, \eta^2 = .235$). Er bleek geen interactie-effect tussen Mening en Belang ($F(3, 119) = 1.28, p = .285$). De gemiddelde scores en standaarddeviaties voor de afhankelijke variabelen zijn te zien in Tabel 3.

Tabel 3.

Gemiddelden (standaarddeviaties) voor Betrouwbaarheid, Deskundigheid en Oordeel Standpunt, afhankelijk van Belang en Mening (N = 126)

		Betrouwbaarheid	Deskundigheid	Standpunt
Eens met de expert	Geen eigenbelang	5.24 (1.06)	5.54 (0.98)	4.88 (1.02)
	Wel eigenbelang	3.56 (1.27)	5.16 (0.71)	4.52 (0.89)
	Gemiddeld	4.36 (1.44)	5.34 (0.86)	4.69 (0.96)
Oneens met de expert	Geen eigenbelang	4.81 (0.78)	5.10 (0.87)	3.91 (1.06)
	Wel eigenbelang	3.74 (1.20)	4.82 (0.95)	3.53 (1.04)
	Gemiddeld	4.29 (1.14)	4.97 (0.91)	3.73 (1.06)

Het hoofdeffect van Mening, waarvan de eerste hypothese voorspelde dat het voor alle afhankelijke variabelen zou optreden, gold wel voor Deskundigheid ($F(1, 211) = 6.06, p = .015, \eta^2 = .048$)

en voor Oordeel Standpunt ($F(1, 121) = 29.20, p < .001, n^2 = .194$) maar niet voor Betrouwbaarheid ($F(1, 121) < 1$). Proefpersonen die het met de expert eens waren beoordeelden de expert als meer deskundig ($M = 5.34, SD = 0.86$ versus $M = 4.97, SD = 0.91$) en waren het meer eens met het standpunt ($M = 4.69, SD = 0.96$ versus $M = 3.73, SD = 1.05$) dan proefpersonen die het met de expert oneens waren.

Het hoofdeffect van Belang, waarvan de tweede hypothese voorspelde dat het niet zou optreden, gold voor zowel Betrouwbaarheid ($F(1, 121) = 49.27, p < .001, n^2 = .289$) als Deskundigheid ($F(1, 121) = 4.38, p = .038, n^2 = .035$) als Oordeel Standpunt ($F(1, 121) = 4.21, p = .042, n^2 = .034$). In de condities zonder een indicatie van eigenbelang beoordeelden proefpersonen de expert als meer betrouwbaar ($M = 5.00, SD = 0.94$ versus $M = 3.66, SD = 1.22$) en als meer deskundig ($M = 5.30, SD = .94$ versus $M = 4.99, SD = 0.85$) dan in de condities met een indicatie van eigenbelang. Proefpersonen waren het ook meer eens met het standpunt in de conditie zonder indicatie van eigenbelang ($M = 4.35, SD = 1.14$ versus $M = 4.02, SD = 1.07$) ten opzichte van de conditie met indicatie van eigenbelang.

Uit een multivariate variantie-analyse voor de controlevariabelen Supermarktbezoek, Rol Muziek, Ervaring Ballonvluchten en Vliegangst op Betrouwbaarheid, Deskundigheid en Oordeel Standpunt bleken geen effecten van Supermarktbezoek ($F(21, 108) < 1$), Rol Muziek ($F(18, 108) < 1$), Ervaring Ballonvluchten ($F(15, 108) = 1.02, p = .443$) en Vliegangst ($F(15, 108) < 1$). Er bleken ook geen interactie-effecten tussen deze variabelen.

5. Conclusie

De eerste hypothese voorspelde dat wanneer een proefpersoon het eens was met de expert dit zou leiden tot een hogere beoordeling van zowel de waargenomen betrouwbaarheid en deskundigheid van de expert als het standpunt.

Uit het experiment bleek dat proefpersonen wier mening gemanipuleerd was om het met de

expert eens te zijn de expert als meer deskundig beoordeelden en het meer eens waren met het standpunt dan proefpersonen die het met de expert oneens waren. Ze beoordeelden de expert echter niet als betrouwbaarder. Hypothese 1 houdt dus stand voor de beoordeling van de deskundigheid van de expert en de beoordeling van het standpunt van de expert, maar niet voor de beoordeling van de betrouwbaarheid van de expert.

De tweede hypothese voorspelde dat proefpersonen in geen van de condities gevoelig zouden zijn voor het eigenbelang van de expert.

Een effect van de gemanipuleerde betrouwbaarheid van de expert (het eigenbelang) bleek wel degelijk uit de analyses, dit effect gold zelfs voor alledrie de afhankelijke variabelen. Proefpersonen beoordeelden experts in de conditie met een indicatie van eigen belang lager op zowel betrouwbaarheid als deskundigheid als de waarschijnlijkheid van diens standpunt. Hypothese 2 kan dus compleet verworpen worden.

Samengevat bleek het eigenbelang van de expert dus juist wel een effect te hebben op alledrie de afhankelijke variabelen, en gold het effect van de eigen mening (het *confirmation effect*) wel voor de beoordeling van het standpunt en de beoordeling van de deskundigheid maar juist niet voor de beoordeling van de betrouwbaarheid.

6. Discussie

6.1 Verklaring resultaten

Het effect van Belang op alle drie de afhankelijke variabelen duidt erop dat de proefpersonen wel degelijk gevoelig waren voor het eigenbelang van de expert, ook als zij het van tevoren met de expert eens waren. De verwachting (Hypothese 2) dat het *confirmation effect* dusdanig sterk is dat de daadwerkelijke kwaliteit van een expert niet uitmaakt, is daarmee niet bevestigd. Een gevoeligheid voor de daadwerkelijke betrouwbaarheid van de expert zou ook verklaren waarom proefpersonen die het met

de expert eens waren, wel een hogere beoordeling gaven voor deskundigheid en de waarschijnlijkheid van het standpunt, maar niet voor betrouwbaarheid, terwijl dit wel de verwachting was (Hypothese 1). Betrouwbaarheid was namelijk de enige variabele waarvoor proefpersonen in sommige condities een indicatie kregen - dat de expert onbetrouwbaar was. Als proefpersonen inderdaad gevoelig zijn voor indicaties van de daadwerkelijke betrouwbaarheid van de expert zou dat in dit geval betekenen dat de indicatie van het eigenbelang van de expert zwaarder woog dan het *confirmation effect*, waardoor wel een effect van Belang maar geen effect van Mening op betrouwbaarheid werd gevonden. Op basis van dit onderzoek lijkt het er dus op dat het *confirmation effect* alleen optreedt wanneer de proefpersoon op de eigen inschatting af kan of moet gaan, want wanneer een indicatie wordt gegeven waar de proefpersoon het oordeel op kan baseren is de proefpersoon hier gevoelig voor en treedt het *confirmation effect* niet op.

De mogelijke gevoeligheid van proefpersonen voor de daadwerkelijke betrouwbaarheid komt ook terug bij het evalueren van de twee kanttekeningen bij het onderzoek van Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018). Zoals gezegd bleef het verwachte effect van Mening op Betrouwbaarheid uit. Als dit effect wel gevonden was, had het de eerste kanttekening bij het door Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018) geobserveerde *confirmation effect* kunnen wegnemen: dat hun effect mogelijk veroorzaakt werd door variatie in de waargenomen deskundigheid van de expert, omdat 'deskundigheid' een ambigu concept is. Deze kanttekening is door de huidige resultaten dus niet uitgesloten, maar op basis van het effect van Belang in dit onderzoek lijkt de tweede kanttekening waarschijnlijker: het door Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018) geobserveerde *confirmation effect* komt waarschijnlijk door een gebrek aan indicatie over de daadwerkelijke deskundigheid van de expert. Op basis van dit onderzoek is het vermoeden dat proefpersonen gevoelig zijn voor dergelijke indicaties, gevoeliger dan voor het *confirmation effect*. Als Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018) wel een indicatie van de daadwerkelijke deskundigheid van de expert hadden gegeven, was er daarom mogelijk geen *confirmation effect* geobserveerd omdat

proefpersonen hun oordeel op de indicatie gebaseerd zouden hebben in plaats van op hun eigen mening.

6.2 Additionele analyses

Omdat geen interactie-effect werd gevonden tussen Mening en Belang is het vermoeden dat er sprake is van twee parallele effecten. Om dit te toetsen werd allereerst een multiple regressie-analyse uitgevoerd, waaruit bleek dat de waargenomen deskundigheid en de waargenomen betrouwbaarheid allebei afzonderlijk een effect hebben op de beoordeling van het standpunt. Oordeel Standpunt was voor 27% te voorspellen door de waargenomen Deskundigheid en de waargenomen Betrouwbaarheid ($F(2, 122) = 23.56, p < .001$). Beide afhankelijke variabelen bleken significante voorspellers ($\beta = .31, p = .001$ voor deskundigheid en $\beta = .27, p = .005$ voor betrouwbaarheid). Onder constanthouding van andere variabelen geldt dus: voor elke 1 standaardafwijking toename van de waargenomen deskundigheid neemt Oordeel Standpunt met 0.31 standaardafwijking toe en voor elke 1 standaardafwijking toename van de waargenomen betrouwbaarheid neemt Oordeel Standpunt met 0.27 standaardafwijking toe.

Vervolgens bleek uit een correlatie voor de waargenomen deskundigheid en de waargenomen betrouwbaarheid een significant positief verband te bestaan ($r(125) = .60, p < .001$). Naarmate proefpersonen de expert als meer deskundig inschatten vonden zij hem ook betrouwbaarder en andersom.

Het blijkt dus dat de waargenomen deskundigheid en de waargenomen betrouwbaarheid allebei afzonderlijk de beoordeling van het standpunt voorspellen, terwijl ze ook onderling samenhangen.

Uit dit onderzoek blijkt dat proefpersonen zich bij het beoordelen van het standpunt zowel door hun eigen mening als door het eigenbelang van de expert lieten leiden. Dit wijkt af van de behandelde literatuur waarin het beeld geschetst wordt dat zich slechts twee uitersten kunnen voordoen, namelijk volledig objectief of volledig subjectief redeneren. Wanneer proefpersonen vooraf geen sterke mening

hebben, suggereert de literatuur dat zij goed in staat zijn om objectief te redeneren en zich dus volledig zouden laten leiden door het eigenbelang van een expert. Wanneer proefpersonen vooraf wel een sterke mening hebben, suggereert de literatuur dat het *confirmation effect* optreedt. Hierdoor zouden de proefpersonen subjectief moeten redeneren en zich volledig laten leiden door de eigen mening. Dit laatste scenario was dan ook de verwachte uitkomst van dit onderzoek.

In plaats daarvan hadden het eigenbelang en de initiële mening allebei een effect op de beoordeling door de proefpersoon en hingen die twee effecten ook nog samen via de afhankelijke variabelen. Deze uitkomst suggereert dat er niet slechts twee tegenovergestelde uitersten van redenering mogelijk zijn maar dat er ook een scenario kan optreden waarbij proefpersonen via parallelle routes zowel gevoelig zijn voor de objectieve sterkte van de bron (het eigenbelang) als voor hun eigen mening.

6.3 Toekomstig onderzoek

Toekomstig onderzoek zou de hypothese kunnen toetsen dat een gebrek aan indicatie over de daadwerkelijke deskundigheid van de experts de verklaring is voor het door Zaleskiewicz en Gasiorska (2018) geobserveerde *confirmation effect*. Dit zou gedaan kunnen worden door een vergelijkbaar onderzoek als het huidige uit te voeren, waarbij voor deskundigheid een indicatie wordt gegeven in plaats van voor betrouwbaarheid. Wanneer onder zulke condities geen *confirmation effect* wordt gevonden voor deskundigheid, kan worden bevestigd dat proefpersonen ook gevoeliger zijn voor indicaties van de daadwerkelijke deskundigheid dan voor het *confirmation effect*, en dat dit hoogstwaarschijnlijk de verklaring is voor het *confirmation effect* in het onderzoek van Zaleskiewicz en Gasiorska (2018).

De bredere hypothese dat een indicatie van de daadwerkelijke eigenschappen van een expert ervoor zorgt dat het *confirmation effect* over het algemeen niet optreedt zou bijvoorbeeld getoetst

kunnen worden door proefpersonen te vragen om een expert waarmee zij het wel of niet eens zijn te beoordelen op een groter aantal variabelen, waarbij voor sommige variabelen niet en voor andere variabelen wel een indicatie wordt gegeven. De verwachting zou hierbij zijn dat proefpersonen gevoelig zijn voor de indicaties, waardoor het *confirmation effect* optreedt voor de variabelen zonder indicaties maar niet voor de variabelen met indicaties.

Verder zou toekomstig onderzoek kunnen proberen om ook parallelle maar samenhangende effecten te vinden tussen de initiële mening en andere argumentatie-specifieke criteria. Zo zou bijvoorbeeld de aanname dat de expert deskundig is geschonden kunnen worden, of de aanname dat de expert de consensus van het werkveld vertegenwoordigt. Er zou ook onderzoek gedaan kunnen worden naar de effecten van de initiële mening en een schending van een criterium van andere soorten argumentatie dan argumentatie op basis van autoriteit. Met dergelijk onderzoek zou getoetst kunnen worden of de uitkomsten van dit onderzoek ook gelden voor andere argumentatie-specifieke criteria, van verschillende soorten argumentatie. Dat zou vervolgens kunnen bevestigen dat naast puur objectief of puur subjectief redeneren proefpersonen ook via parallelle routes gevoelig zouden kunnen zijn voor zowel objectief als subjectief redeneren.

6.4 Tekortkomingen

Een tekortkoming van dit onderzoek is dat het experiment het *confirmation effect* slechts in één richting toetste, de expert was namelijk altijd vóór de stelling. Het *confirmation effect* kon dus alleen geobserveerd worden in de vorm waarin zowel de proefpersoon als de expert voor de stelling was. Het is daarom mogelijk dat de resultaten anders waren geweest als ook de andere condities waren getoetst, namelijk proefpersoon voor - expert tegen en proefpersoon tegen - expert tegen.

Een tweede mogelijke tekortkoming is een aspect van de methode: het manipuleren van de initiële mening van de proefpersonen in plaats van het werven van proefpersonen met de gewenste

initiële meningen. Deze keuze had een paar voordelen, zo was het gemakkelijker om proefpersonen te werven en werd de methode van Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018) beter gerepliceerd. De veronderstelling bij deze keuze was dat het gebruik van proefpersonen met een gemanipuleerde initiële mening vergelijkbare resultaten zou opleveren als gebruik van proefpersonen met een natuurlijke initiële mening. Immers, het *confirmation effect* dat eerder aangetoond werd met proefpersonen die intrinsiek de gewenste mening aanhingen, werd ook gevonden door Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018), terwijl zij een gemanipuleerde initiële mening gebruikten. Toch is het niet uit te sluiten dat een soortgelijk onderzoek als het huidige met proefpersonen die intrinsiek de gewenste mening aanhangen andere resultaten had opgeleverd. Het is bijvoorbeeld mogelijk dat inleving middels manipulatie niet helemaal hetzelfde niveau van overtuiging teweegbrengt als een natuurlijke mening, waardoor minder snel een effect van Mening en sneller een effect van Belang zou kunnen optreden. Het tegenovergestelde is ook mogelijk: proefpersonen die van tevoren te horen krijgen welke mening zij dienen aan te hangen zouden kunnen neigen naar extreem hoge of lage beoordelingen omdat ze vermoeden dat dit de bedoeling is van de onderzoeker. De respons komt dan niet voort uit de inleving, maar uit het invullen van 'gewenste' antwoorden. Hierdoor zou eerder een effect van Mening kunnen optreden, en wellicht ook minder snel een effect van Belang: proefpersonen zouden de indicatie van eigenbelang wel kunnen opmerken, maar bewust negeren omdat ze geloven dat iemand die daadwerkelijk de gewenste mening aanhangt niet gevoelig zou zijn voor een dergelijke indicatie.

De uitkomsten van dit onderzoek suggereren dat proefpersonen over het algemeen in staat zijn om eigenbelang te herkennen en om corresponderend een lagere beoordeling voor betrouwbaarheid te geven, ook als ze het met de expert eens zijn. Om terug te grijpen naar het voorbeeld van door de suikerindustrie gesponsord onderzoek naar vetten betekent dit dat mensen het eigenbelang waarschijnlijk zouden herkennen en zouden erkennen dat het onderzoek minder betrouwbaar is.

Echter: nadat de proefpersonen in dit onderzoek netjes hadden aangegeven dat de expert minder betrouwbaar was, gaven ze vervolgens in condities waarin ze het met de expert eens waren wel een hogere beoordeling voor het standpunt en de deskundigheid. Vertaald naar het voorbeeld suggereert dit dat een persoon die al van mening is dat vetten schadelijk zijn voor de gezondheid waarschijnlijk, zou erkennen dat het door de suikerindustrie gesponsorde onderzoek minder betrouwbaar is, maar vervolgens wel de resultaten meer voor waar zou aannemen dan iemand met een andere mening. Uit dit onderzoek bleken vervolgens parallelle invloeden van de waargenomen deskundigheid en de waargenomen betrouwbaarheid op de beoordeling van het standpunt. Het lijkt er dus op dat zowel de bestaande mening als het eigenbelang via parallelle routes invloed hebben op attitudevorming. Voor gesponsord onderzoek zou dit inhouden dat de mate waarin de uitkomsten geaccepteerd worden zowel beïnvloed wordt door de aan- of afwezigheid van een indicatie van eigenbelang als door de bestaande mening van elke individuele lezer.

Literatuur

- Bayes, R. & Druckman, J. N. (2021). Motivated reasoning and climate change. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 42. 27-35.
- Bolsen, T. & Palm, R. (2019). Motivated reasoning and political decision making. *Oxford Res Encyclop Polit*, <http://dx.doi.org/10.1093/acrefore/9780190228637.013.923>.
- Evans, J.B.T., Neilens, H., Handley, S.J., & Over, D.E. (2008). When can we say 'if'? *Cognition*, 108, 100-116.
- Hoeken, H., Sorm, E., & Schellens, P. J. (2014). Arguing about the likelihood of consequences: Laypeople's criteria to distinguish strong arguments from weak ones. *Thinking and Reasoning*, 20, 77- 98.
- Hoeken, H., Timmers, R., & Schellens, P.J. (2012). Arguing about desirable consequences: What constitutes a convincing argument? *Thinking and Reasoning*, 18, 394-416.
- Hornikx, J. M. A. (2014). Het effect van evidentiekwaliteit op de beoordeling van standpunten. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 36(1), 107-125.
- Kahan, D. M. (2015). Climate-science communication and the measurement problem. *Polit Psychol*, 36, 1-43.
- Kearns, C. E., Schmidt, L. A., & Glantz, S. A. (2016). Sugar industry and coronary heart disease research: A historical analysis of internal industry documents. *JAMA Internal Medicine*, 176 (11), 1680-1685.

- Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108 (3), 480-498.
- Leviton, A. (2007). Motivated Reasoning. *Acta Paediatrica*, 96, 949.
- Limburgse bestuurscrisis compleet: gedeputeerden én gouverneur weg om integriteitsschandaal. (2021, 9 april). *NOS*. <https://nos.nl/>.
- Lord, C. G., Ross, L., & Lepper, M. R. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 2098-2109.
- Ohanian, R. (1990). Construction and validation of a scale to measure celebrity endorsers' perceived expertise, trustworthiness, and attractiveness. *Journal of Advertising*, 19, 39-52.
- Palm, R., Lewis, G. B., & Feng, B. (2017). What causes people to change their opinion about climate change? *Ann Am Assoc Geogr*, 107, 883-896.
- Schreiner, C., Appel, M., Isberner, M. & Richter, T. (2018). Argument strength and the persuasiveness of stories. *Discourse Processes*, 55 (4), 371-386.
- Timmers, R., Sorm, E., Schellens, P. J., & Hoeken, H. (2008). De redelijkheid en overtuigingskracht van normatief sterke en normatief zwakke argumenten. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 30, 117-132.
- Van Eemeren, F. H., Garssen, B., & Meuffels, B. (2007). De conventionele deugdelijkheid van de pragmadialectische discussieregels. *Tijdschrift voor taalbeheersing*, 29, 251-274.
- Walton, D. N. (1996). *Argumentation schemes for presumptive reasoning*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Walton, D. N. (1997). *Appeal to expert opinion: Arguments from authority*. University Park, PA: Penn State Press.
- Walton, D. N. (2008). *Witness testimony evidence: Argumentation, artificial intelligence, and law*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Zaleskiewicz, T., & Gasiorowska, A. (2018). Tell me what I wanted to hear: Confirmation effect in lay evaluations of financial expert authority. *Applied Psychology*, 67, 686-72.

Bijlage 1

De scenario's bij de twee standpunten. Delen die verschillen tussen de positieve en de negatieve versie staan tussen haakjes.

Luchtballonvaart als behandeling tegen vliegangst

Een tijdje geleden heb je bijgepraat met een vriend waarvan je weet dat hij vliegangst heeft. Dit betekent dat hij bang wordt van het idee om in een vliegtuig te stappen, wat lastig is als hij bijvoorbeeld op vakantie zou willen gaan naar een ver land.

Tijdens het gesprek vertelde de vriend dat hij een nieuwe behandeling heeft ondergaan om zijn vliegangst tegen te gaan: een vlucht met een luchtballon. Het bleek dat de vlucht een (positief / negatief) effect had: hij was na de behandeling (minder bang / nog banger) om te vliegen.

Na de (positieve / negatieve) ervaring van je vriend ben je zelf ook (voorstander / tegenstander) geworden van het idee om vliegangst te behandelen met een luchtballonvaart. Je vindt dat wel zo logisch: de behandeling (werkt / werkt niet), dus is het een (goed / slecht) idee.

Effect van langzame muziek in supermarkten

De laatste tijd is het je opgevallen dat je kassabon op sommige dagen een stuk (hoger / lager) uitvalt dan normaal. Je vermoedt dat dit komt door de muziek die de supermarkt afspeelt. Je hebt gemerkt dat je je door langzame muziek (rustig / sloom) voelt en dat je daardoor (de tijd neemt om je winkelmandje flink te vullen / zo snel mogelijk naar huis wil). Zo koop je uiteindelijk (meer / minder) dan gewoonlijk.

Navraag bij wat kennissen wijst uit dat zij dit gevoel herkennen en dat zij ook vermoeden dat ze (meer / minder) kopen als er langzame muziek gedraaid wordt. Je bent daarom gesterkt in je overtuiging: langzame muziek in supermarkten zorgt ervoor dat mensen (meer / minder) geld uitgeven omdat ze zich (rustig / vermoeid) en (op hun gemak / niet op hun gemak) voelen.

Bijlage 2

De verwijzing naar een expert met of zonder eigenbelang voor één van de twee standpunten en de daaropvolgende vragenlijst waarmee de deskundigheid, de betrouwbaarheid en het standpunt getoetst werden. De plek waar de indicatie van het eigenbelang wordt gegeven en anders weggelaten wordt staat tussen haakjes.

Recentelijk is in Nederlandse nieuwsmedia een item verschenen over ontwikkelingen in de behandeling van vliegangst. Het item gaat over een behandeling door middel van een vlucht met een luchtballon, waardoor iemand met vliegangst zou kunnen wennen aan hoogtes. De behandeling wordt al wel toegepast, maar er is nog discussie over de effectiviteit.

De behandeling wordt in het item onderbouwd door prof. dr. Dijkstra. Hij is expert op het gebied van angststoornissen aan de Universiteit Leiden (en mede-eigenaar van ballonvaartbedrijf HotAir BV). Prof. dr. Dijkstra stelt dat een vlucht met een luchtballon inderdaad leidt tot een vermindering van de vliegangst.

Ik vind Professor Dijkstra:

onbetrouwbaar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	betrouwbaar
oneerlijk	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	eerlijk
een amateur	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	een expert
onervaren	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	ervaren
onoprecht	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	oprecht
ondeskundig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	deskundig
ongekwalificeerd	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	gekwalificeerd
niet te vertrouwen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	te vertrouwen
onvaardig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	vaardig

Wat vind je van het standpunt van professor Dijkstra?

‘Een vlucht met een luchtballon leidt tot een vermindering van de vliegangst.’

Helemaal mee oneens Helemaal mee eens