

Het afwegen van de mening van een deskundige en een groep leken bij het innemen van een standpunt

Weighing an expert opinion and the opinion of a group of laymen



Radboud Universiteit Nijmegen

Bachelorscriptie (LET_CIWB35)

Colette Kuppens

Coördinator: Dr. J.M.A. Hornikx

Thema: De overtuigingskracht van deskundigen en leken

Datum: 8 juni 2018

Aantal woorden: 5751

Communicatie- en Informatiewetenschappen, Faculteit der Letteren

Samenvatting

In dit onderzoek wordt de overtuigingskracht van deskundigen en leken bestudeerd. Het doel van het onderzoek is om te onderzoeken of mensen het oordeel van experts meer volgen dan van leken, naarmate er minder leken zijn en het oordeel van experts minder volgen dan van leken, naarmate de leken deskundiger zijn. Bovendien is er ook gekeken of bij inconsistente oordelen van experts en leken, de volgorde waarin voor- en tegenargumenten worden aangedragen iets uitmaakt voor het oordeel. Het is relevant om te onderzoeken hoe mensen een standpunt innemen, wanneer er meningsverschillen zijn tussen een deskundige bron en een grote groep leken als bron, omdat er nog maar weinig bekend is over de relatie tussen deze twee type bronnen. Bovendien komt het in de praktijk vaak voor dat mensen argumenten ontvangen van meerdere soorten bronnen. Om de twee hypothesen en de onderzoeksvraag te testen kreeg elk proefpersoon een scenario te lezen. In het scenario gaf een deskundige en een groep leken hun mening. Vervolgens moesten de proefpersonen aan de hand van een aantal vragen aangeven in hoeverre zij het eens of oneens waren met het standpunt. In dit onderzoek is geen ondersteuning gevonden voor de verwachtingen. Ook blijkt uit de resultaten dat bij inconsistente oordelen van experts en leken de volgorde waarin voor- en tegenargumenten worden aangedragen niets uitmaakt voor het oordeel.

Het afwegen van de mening van een deskundige en een groep leken bij het innemen van een standpunt

Inleiding

Klimaatverandering is al jaren een onderwerp van discussie in Nederland. Er zijn veel deskundigen die pleiten voor strenge regels om zo snel mogelijk de broeikas effecten te verminderen en aan de andere kant is er ook een grote groep leken die beweert dat de ernst niet zo hoog is als deskundigen denken. Daarnaast is er ook een grote groep mensen die nog geen standpunt heeft ingenomen. Die groep wordt mogelijk beïnvloed door zowel het oordeel van de deskundigen als het oordeel van de grote groep leken.

Bij het innemen van een standpunt zijn er verschillende factoren die het overtuigingsproces beïnvloeden. Volgens het Elaboration Likelihood Model (ELM) van Petty en Cacioppo (1981) zijn er twee routes die ontvangers volgen bij het innemen van een standpunt: de centrale route en de perifere route. De centrale route wordt alleen gevolgd als de ontvanger gemotiveerd en bekwaam genoeg is om alle gegeven argumenten kritisch tegen elkaar af te wegen (Hoeken, Hornikx & Hustinx, 2012). De perifere route houdt in dat mensen vuistregels toepassen om zo tot hun standpunt te komen. Er zijn verschillende soorten vuistregels. In dit onderzoek wordt er gefocust op de geloofwaardigheidsvuistregel en de consensusvuistregel. De geloofwaardigheidsvuistregel houdt in dat “als een deskundige zegt dat het goed is, dan is het zo” (Hoeken et al., 2012, p. 66). De consensusvuistregel stelt dat “als zoveel mensen zeggen dat het een goed product is, dan zal dat wel zo zijn” (Hoeken et al., 2012, p. 151).

Er is al veel onderzoek gedaan naar de deskundige als bron en leken als bron. In dit onderzoek wordt gekeken naar hoe mensen bij het innemen van een standpunt een deskundige bron afwegen tegen een groep leken als bron. Allereerst wordt er uitgelegd waarom een deskundige bron en een groep leken als bron overtuigend zijn. Vervolgens wordt uitgelegd hoe mensen een deskundige en een groep leken tegen elkaar afwegen. Als laatste wordt er ingegaan op welke rol volgorde speelt bij voor- en tegenargumenten.

Een deskundige als bron

Ontvangers van een boodschap verwachten dat een deskundige bron met sterke argumenten komt (Bohner, Ruder & Erb, 2002). Deze verwachting wordt na verloop van tijd een aangeleerde kennisstructuur die wordt opgeslagen in het geheugen van de ontvanger als de geloofwaardigheidsvuistregel (Chen & Chaiken, 1999). Een argument van een deskundige

wordt ook wel het autoriteitsargument genoemd (Walton, 1997). Het autoriteitsargument wordt als volgt beschreven (Walton, Reed & Macagno, 2008, p.14):

Bron E is een expert in het gebied waar standpunt S zich bevindt.

E stelt dat S (niet) waar is.

Daarom is S waarschijnlijk (niet) waar.

Uit het onderzoek van Petty, Cacioppo en Goldman (1981) blijkt dat mensen een standpunt van een geloofwaardige bron eerder accepteren dan het standpunt van ongeloofwaardige bronnen wanneer zij de argumenten via de perifere route verwerken. De geloofwaardigheid van de bron wordt bepaald door de deskundigheid en de betrouwbaarheid van de bron (Hovland, Janis & Kelley, 1953). De deskundigheid wordt vervolgens bepaald door de mate van expertise en ervaring. Op basis van deze twee kenmerken zijn er twee type geloofwaardige bronnen te onderscheiden: de expert en de ervaringsdeskundige (Hoeken et al., 2012).

De deskundigheid van een expert is allereerst afhankelijk van het gebied waar hij of zij uitspraken over doet. Een expert wordt alleen deskundig en geloofwaardig geacht wanneer hij of zij uitspraken doet over het eigen vakgebied. Uit onderzoek van Maddux en Rogers (1980) bleek dat ontvangers meer overtuigd waren van een standpunt afkomstig van een deskundige bron die expertise had op het vakgebied dan wanneer het standpunt afkomstig was van een deskundige bron die expertise had van een ander vakgebied. In hun onderzoek schreven ze het standpunt “mensen hebben slechts vier uur slaap per nacht nodig” toe aan een deskundige op het gebied van slaaponderzoek en een deskundige op het gebied van barokmuziek. Het bleek dat de respondenten het standpunt overtuigender vonden wanneer het afkomstig was van de deskundige op het gebied van slaaponderzoek dan wanneer het standpunt afkomstig was van de deskundige op het gebied van barokmuziek.

Daarnaast is de deskundigheid van een bron ook afhankelijk van de mate van ondeskundigheid van de ontvanger. Deskundige bronnen zijn overtuigender bij standpunten waar de ontvanger niet veel kennis over heeft dan bij standpunten waar de ontvanger zelf ook relatief veel kennis over heeft (Friedman & Friedman, 1979).

Een groep leken als bron

Een groep leken, of een groep typische consumenten, zijn mensen die geen hoge mate van deskundigheid hebben op een bepaald gebied, maar geloofwaardig worden geacht door onder andere belangeloosheid en oprechtheid (Hoeken et al., 2012). De overtuigingskracht van

leken speelt, net als de overtuigingskracht van de deskundige, vooral een rol als ontvangers vuistregels gebruiken. De consensusvuistregel houdt in dat een ontvanger een beslissing maakt op basis van het aantal leken dat een bepaald standpunt inneemt (Hoeken et al., 2012). De algemene opinie van een grote groep leken wordt ook wel het ad-populum argument genoemd, dat wordt gebruikt om de waarheid te onderbouwen of om een hypothese te verwerpen (Walton, 1999, p. 200):

Iedereen (in een bepaalde referentiegroep G), accepteert A.

Daarom is A waar.

Iedereen (in een bepaalde referentiegroep G), verwerpt A.

Daarom is A niet waar.

Ontvangers van een boodschap herkennen zich in de groep leken en kunnen daarom overtuigd raken (Friedman & Friedman, 1979). Uit onderzoek van Maheswaran en Chaiken (1991, studie 1) bleek dat wanneer proefpersonen de perifere route volgden, de groep die een advertentie met consensus had gelezen meer overtuigd was dan de groep die een advertentie zonder consensus had gelezen. Consensus werd gemanipuleerd door in de advertentie te benoemen dat 81% van de consumenten of 20% van de consumenten tevreden was over een antwoordapparaat. De overtuigingskracht van leken wordt dus vooral bepaald door het aantal leken dat hetzelfde standpunt inneemt.

Een deskundige vs. een groep leken

In de praktijk komt het vaak voor dat mensen argumenten ontvangen van meerdere soorten bronnen. Het is daarom relevant om te onderzoeken hoe mensen een standpunt innemen wanneer er meningsverschillen zijn tussen een deskundige bron en een grote groep leken als bron. Er is veel onderzoek gedaan naar het autoriteitsargument en relatief weinig onderzoek naar het ad populum-argument. Bovendien is onderzoek naar de relatie tussen deze twee soorten argumenten zeer beperkt. Aan de ene kant is een deskundige bron overtuigend vanwege de mate van expertise in een bepaald vakgebied. Aan de andere kant, is een groep leken ook overtuigend vanwege de grootte van de groep. Het is echter nog onduidelijk wat de relatie is tussen deze twee type bronnen en hoe mensen deze twee type bronnen tegen elkaar afwegen. Hornikx, Harris en Boekema (2018) hebben daarom gekeken naar de mate van deskundigheid van de bron en de invloed van de hoeveelheid bronnen. Zij hebben aan de hand van de stelling van Bayes bestudeerd hoeveel leken er nodig zijn om het argument van één deskundige te weerleggen. De stelling van Bayes is een betrouwbaar hulpmiddel bleek uit eerder onderzoek van Hornikx (2013) naar het ad-populum argument vanuit Bayesiaans perspectief. Uit de

resultaten bleek namelijk dat wanneer het aantal bronnen toeneemt, de aannemelijkheid van het standpunt ook toeneemt. Dit kan worden uitgelegd met behulp van de stelling van Bayes. In de volgende paragraaf wordt daarom kort uitgelegd wat deze stelling precies inhoudt met behulp van een standpunt over het Bembézar-meer (Figuur 1).

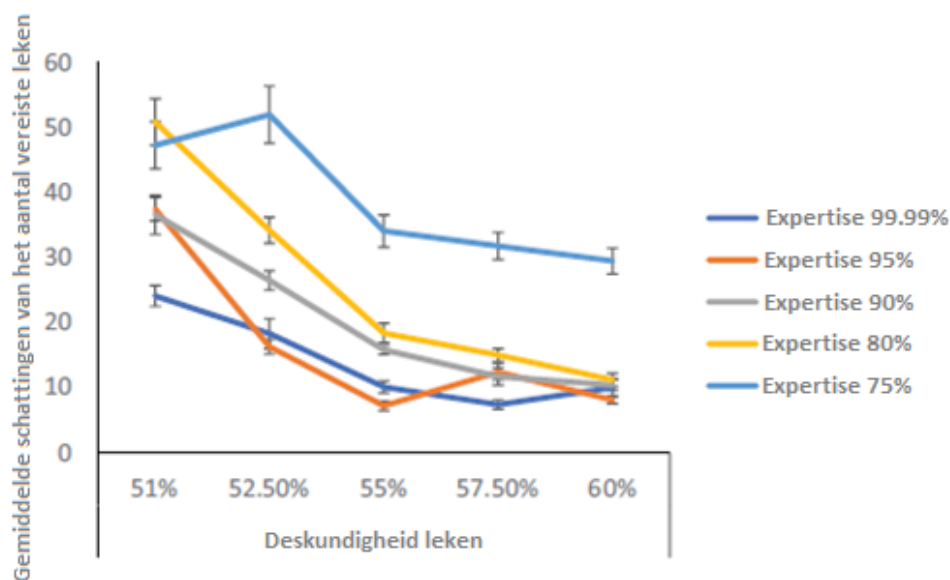
De stelling van Bayes laat zien dat mensen een bepaald verwachtingspatroon hebben van gebeurtenissen, en dit wordt aangepast wanneer er een nieuwe gebeurtenis plaatsvindt. De hypothese (h) is in dit voorbeeld: het Bembézar-meer is een fijn meer om in te zwemmen. De evidentie (e) is dat zowat iedereen die in Córdoba woont, Bembézar een fijn meer vindt om in te zwemmen. Vervolgens wordt er gekeken naar wat de waarschijnlijkheid (P) is, gegeven de evidentie: $P(h|e)$. Met andere woorden, wanneer er nieuwe informatie beschikbaar is, kan de oorspronkelijke hypothese worden bijgesteld en dit vergroot de waarschijnlijkheid van de nieuwe hypothese.

$$\begin{array}{ccc}
 \text{oordeel Bembézar zonder argument} & & \text{oordeel groepsmening gegeven Bembézar fijn} \\
 & | & | \\
 & | & | \\
 P(h|e) = & \frac{P(h)P(e|h)}{P(h)P(e|h) + P(\neg h)P(e|\neg h)} & \\
 | & & | \\
 \text{normatief eindoordeel} & & \text{oordeel groepsmening gegeven Bembézar niet fijn}
 \end{array}$$

Figuur 1. De stelling van Bayes uitgelegd met het standpunt over het Bembézar-meer (Hornikx, 2013, p. 135).

Het aantal leken en de mate van deskundigheid kunnen dus een effect veroorzaken bij het innemen van een standpunt (Hornikx, 2013). In het recente onderzoek van Hornikx et al. (2018) is daarom ook deze stelling gebruikt om de theoretische impact van deskundigen en leken te berekenen. In het onderzoek is gekeken naar hoe groot de groep leken moet zijn volgens ontvangers om de mening van één deskundige te weerleggen. Proefpersonen kregen vijf scenario's voorgelegd waarin de mening van een expert werd weerlegd door publieke opinie. Er waren vijf niveaus van deskundigheid van de expert en vijf niveaus van deskundigheid van de leken. De deskundigheid van de expert en de leken werd gemanipuleerd door de proefpersonen een percentage te laten zien wat aangaf in hoeveel van de gevallen de bron juist is. Vervolgens werden de proefpersonen gevraagd om te beoordelen hoeveel leken er nodig zijn om de mening van de expert te weerleggen. Figuur 2 laat de gemiddelde schattingen zien die de proefpersonen hebben ingevuld bij alle vijf de condities. Zo gaven proefpersonen

bijvoorbeeld aan dat bij een expert die in 80% van de gevallen gelijk had, en de leken in 51% van de gevallen gelijk hadden, gemiddeld 50 leken nodig waren om de mening van de deskundige te weerleggen. En wanneer het standpunt van dezelfde expert weerlegd werd door een groep leken met een deskundigheid van 60%, er gemiddeld 15 leken nodig waren. Uit deze resultaten kan daarom geconstateerd worden dat er meer leken nodig zijn als de expert deskundiger is en dat er minder leken nodig zijn als de leken deskundiger zijn.



Figuur 2. Gemiddelde schattingen van het aantal vereiste leken om de mening van de expert te weerleggen bij alle condities. Error bars zijn plus en min 1 standaardfout (gebaseerd op Hornikx et al., 2018, p. 125).

Het onderzoek van Hornikx et al. (2018) heeft enkele nadelen. Allereerst is de inschatting die de proefpersonen moesten maken om de mening van een deskundige te weerleggen beperkt tot een aantal leken. Echter, wanneer mensen in de praktijk een standpunt moeten innemen vragen zij zich niet af hoeveel leken er nodig zijn om het standpunt van een deskundige te weerleggen. In plaats daarvan, maken zij een afweging. Het is interessant om te kijken naar hoe mensen een afweging maken, gegeven de situatie waarin een bepaald aantal leken een standpunt inneemt dat haaks staat op het standpunt van een deskundige bron. Naar aanleiding van het onderzoek van Hornikx et al. (2018) waaruit bleek dat er meer leken nodig zijn als de expert deskundiger is en dat er minder leken nodig zijn als de leken deskundiger zijn, zouden mensen meer meegaand zijn met het standpunt van een deskundige wanneer het aantal leken relatief laag is. En mensen zouden juist minder meegaand moeten zijn met het standpunt van een deskundige als de leken een relatief hoge mate van deskundigheid hebben. Dit heeft geleid tot de volgende hypothesen:

H1: Mensen volgen het oordeel van experts meer dan van leken naarmate er minder leken zijn.

H2: Mensen volgen het oordeel van experts minder dan van leken naarmate de leken deskundiger zijn.

Het effect van volgorde bij voor- en tegenargumenten

Een tweede nadeel van het onderzoek van Hornikx et al. (2018) was dat er slechts één volgorde is gebruikt. De volgorde van de gegeven argumenten heeft invloed op de overtuigingskracht van de argumenten. Zo kan een zender ervoor kiezen om eerst argumenten vóór een standpunt te geven en vervolgens argumenten tegen, of vice versa. Volgens Haugtvedt en Wegener (1994) is de eerst gegeven tekst met argumenten voor het standpunt het meest overtuigend als de ontvanger gemotiveerd is om zowel de voor- als tegen argumenten kritisch tegen elkaar af te wegen. Als de ontvanger minder gemotiveerd is, dan is de laatste tekst met argumenten tegen het standpunt het meest overtuigend. Zowel Burgoon (1989) als O'Keefe (2002) concluderen ook dat de volgorde en de mate van motivatie invloed heeft op het verwerken van argumenten. Echter, zij stellen dat wanneer de ontvanger een lage mate van motivatie heeft, het kan zijn dat de laatste argumenten minder aandacht krijgen van de ontvanger. Het is in dat geval overtuigender om sterke argumenten eerst te presenteren en zwakke argumenten erna.

Igou en Bless (2003, 2007) hebben ook uitvoerig onderzoek gedaan naar het effect van volgorde bij argumenten. Zij stellen dat ontvangers van een boodschap er altijd van uitgaan dat mensen bepaalde conversatieregels toepassen. Conversatieregels zijn gebaseerd op het coöperatieve principe en bevatten de vier maxims relevantie, kwaliteit, kwantiteit en stijl (Grice, 1975). In andere woorden, mensen gaan ervan uit dat een bijdrage altijd relevant, niet te kort, niet te lang en van kwaliteit is. In het onderzoek van Igou en Bless (2003) wordt er een onderscheid gemaakt tussen eenzijdige en tweezijdige boodschappen. Eenzijdige boodschappen houden in dat er alleen argumenten worden gegeven voor een standpunt en tweezijdige boodschappen houden in dat er zowel voor- als tegenargumenten worden gegeven. De resultaten van het onderzoek van Igou en Bless (2003, studie 1) laten zien dat mensen bij tweezijdige boodschappen verwachten dat de meest recente informatie het meest relevant moet zijn, want anders zou de zender geen extra informatie toevoegen. Dit wordt ook wel het recency-effect genoemd. Om te testen of recency-effecten verklaard kunnen worden door de conversatieregels hebben Igou en Bless (2003, studie 2) de proefpersonen condities voorgelegd waarbij deze regels niet van toepassing zijn. Vervolgens hebben ze de reacties op deze condities

vergeleken met een conditie waarin de proefpersonen de conversatieregels wel toepasten. In de eerste gemanipuleerde conditie waren de argumenten in enveloppen gestopt en de proefpersonen konden zelf bepalen in welke volgorde ze deze openmaakten. In de tweede gemanipuleerde conditie waren er twee verschillende bronnen die ook in willekeurige volgorde aan de beurt waren. De ene bron gaf argumenten voor het standpunt en de andere bron gaf tegenargumenten. Uit de resultaten bleek dat bij de conditie waarin de conversatieregels werden toegepast de laatst gegeven argumenten voor het standpunt de meest overtuigende volgorde was. Bij de twee gemanipuleerde condities maakte de volgorde geen significant verschil. Er kan dus geconcludeerd worden dat wanneer ontvangers de conversatieregels aan de hand van de vier maxims van Grice toepassen, de volgorde van de gegeven argumenten van belang is. Echter, als ontvangers deze conversatieregels niet toepassen vanwege willekeurigheid of meerdere bronnen, dan is de volgorde niet van belang. Vervolgens hebben Igou en Bless (2007) een replicatieonderzoek gedaan naar het recency-effect bij tweezijdige boodschappen. In hun onderzoek bleek dat de perceptie van het belang van de argumenten een verklaring is voor het recency-effect.

Uit onderzoek blijkt dus dat de volgorde van voor- en tegenargumenten een effect kan hebben op de overtuigingskracht van de gegeven argumenten. In het onderzoek van Hornikx et al. (2018) is slechts één soort volgorde gebruikt, namelijk eerst het oordeel van de deskundige en dan het oordeel van een groep leken die het oneens waren met de deskundige. Er is niet getest of proefpersonen conversatieregels hebben toegepast bij het innemen van een standpunt. In dit onderzoek is er ook sprake van twee verschillende bronnen en is het ook mogelijk dat proefpersonen de conversatieregels toepassen. Volgens Igou en Bless (2003, studie 2) veroorzaakt volgorde geen effect wanneer mensen de conversatieregels niet toepassen, maar wel een significant effect wanneer mensen de conversatieregels wel toepassen. Het is daarom van belang dat er kritisch getest wordt of de volgorde van de gegeven argumenten een significant verschil uitmaken. Daarom wordt er de volgende onderzoeksvraag gesteld:

RQ1: Maakt bij inconsistente oordelen van experts en leken de volgorde waarin voor- en tegenargumenten worden aangedragen iets uit voor het oordeel?

Methodie

Materiaal

Om de twee hypothesen en de onderzoeksvraag te testen waren er in totaal veertien verschillende versies van het materiaal opgesteld met allemaal hetzelfde scenario. Het scenario ging over de gemeente Zwolle die overweegt om de bankjes in het stadspark weg te halen om zo de overlast van hangjongeren tegen te gaan. Het scenario was afkomstig uit het onderzoek van Hornikx et al. (2018). Vervolgens gaf een deskundige op het gebied van hangjongeren en een groep leken hun mening. De deskundige was in alle gevallen de hoofdcommissaris van de Politie IJsselland en de groep leken bestond in alle gevallen uit bezoekers van de schouwburg Odeon. Ook de mate van deskundigheid van de expert werd niet gemanipuleerd, de hoofdcommissaris had in alle scenario's in 90% van de gevallen gelijk. Wel verschilde in elke versie het type leken, de volgorde van de argumenten en de volgorde van de bron. In totaal waren er dus veertien verschillende condities. Allereerst, de baseline waarin de expert in 90% van de gevallen gelijk had en 30 leken die 51% van de gevallen gelijk hadden: expert (.90), 30 leken (.51). Ten tweede, de conditie met minder leken waarin de expert in 90% van de gevallen gelijk had en 15 leken die 51% van de gevallen gelijk hadden: expert (.90), 15 leken (.51). Ten derde, de conditie met deskundigere leken waarin de expert in 90% van de gevallen gelijk had en 30 leken die 60% van de gevallen gelijk hadden: expert (.90), 30 leken (.60). Daarnaast werd ook de volgorde van de argumenten gemanipuleerd. Voor elke bovengenoemde conditie was in de helft van de gevallen de expert voor het standpunt en de groep leken tegen het standpunt en in de andere helft was de expert tegen het standpunt en de groep leken voor het standpunt. Als laatste werd ook de volgorde van de bron gemanipuleerd. Voor alle genoemde condities was daarom in de helft van de gevallen eerst de expert aan het woord en daarna de groep leken en in de andere helft eerst de groep leken aan het woord en daarna de expert. Een voorbeeld van het scenario van een van de vragenlijsten is als volgt:

- Persoon A zegt: Heb je gehoord dat men de bankjes in het stadspark in Zwolle wil weghalen om zo de overlast van hangjongeren tegen te gaan?
- Persoon B zegt: Ja, maar waarom stel je deze vraag?
- Persoon A zegt: Ik vraag dit omdat ik niet weet of dit wel een goed plan is.
- Persoon B zegt: Ik denk van wel.
- Persoon A zegt: En waarom denk je dit dan?
- Persoon B zegt: Omdat de hoofdcommissaris van de Politie IJsselland aangeeft dat dit zal helpen tegen de overlast van hangjongeren. En hij kan het weten omdat hij in 90% van de gevallen gelijk heeft als het om hangjongeren gaat.

(Persoon C hoort de conversatie tussen persoon A en persoon B en spreekt vervolgens persoon B tegen.)

Persoon C zegt: Ik heb echter gehoord dat bezoekers van de schouwburg Odeon in Zwolle aangeven dat dit niet zal helpen tegen de overlast van hangjongeren. Schouwburgbezoekers zijn niet deskundig op het gebied van hangjongeren. Over dit onderwerp heeft elke schouwburgbezoeker in 51% van de gevallen gelijk. Aan de andere kant zijn er wel 30 schouwburgbezoekers die beweren dat het weghalen van bankjes niet zal helpen tegen de overlast van hangjongeren.

De overige versies zijn opgenomen in de bijlage (bijlage 1).

Proefpersonen

In totaal hadden 235 proefpersonen deelgenomen aan de vragenlijst (leeftijd: $M = 29.61$; $SD = 14.59$; range 15-78). 60.0% van de proefpersonen was vrouw. Het opleidingsniveau van de proefpersonen varieerde van LBO/VBO/VMBO tot WO. Het meest voorkomende opleidingsniveau was WO met 42.6%. De mate waarin proefpersonen hadden aangegeven in argumentatie geschoold te zijn was gemiddeld 4.67 ($M = 4.67$; $SD = 1.43$; range 1-7) en er waren maar 79 proefpersonen die een 6 of hoger scoorden.

Er was geen relatie tussen de versie van de vragenlijst en leeftijd ($F(13, 221) < 1$), de versie van de vragenlijst en geslacht ($\chi^2(13) = 18.42, p = .142$), de versie van de vragenlijst en opleidingsniveau ($\chi^2(78) = 80.37, p = .405$), of de versie van de vragenlijst en de mate van scholing in argumentatie ($F(13, 221) < 1$).

Onderzoeksontwerp

Er werd gebruik gemaakt van een 3 (type leken: baseline, lager aantal, hogere deskundigheid) x 2 (volgorde argument: voor/tegen, tegen/voor) x 2 (volgorde bron: expert-leken, leken-expert) tussenproefpersoonontwerp met controlecondities. Er was gekozen voor een tussenproefpersoonontwerp omdat proefpersonen op deze manier niet de verschillende voorgelegde condities met elkaar konden vergelijken. Er waren twee controlecondities met als doel om te meten in hoeverre mensen bij een consistente boodschap meegaan met de expert. In de eerste controleconditie had de expert in 90% van de gevallen gelijk en was voor het standpunt. In de tweede controleconditie had de expert ook in 90% van de gevallen gelijk, maar was tegen het standpunt. In de andere condities verkondigden zowel een expert als een groep leken hun mening.

Instrumentatie

Proefpersonen vulden een vragenlijst in waarmee werd gemeten in hoeverre de proefpersonen het eens of oneens waren met het gegeven standpunt.

Het oordeel over het standpunt werd gemeten aan de hand van vier items, elk met een 7-punts Likertschaal. De items werden geïntroduceerd met het standpunt “De bankjes in het stadspark in Zwolle moeten worden weggehaald om zo de overlast van hangjongeren tegen te gaan”. Vervolgens konden proefpersonen kiezen ‘helemaal oneens – helemaal eens’, ‘slecht – goed’, ‘onnodig – noodzakelijk’ en ‘onverstandig – verstandig’. De betrouwbaarheid van het oordeel over het standpunt bestaande uit vier items was goed: $\alpha=.92$.

Daarnaast werden proefpersonen gevraagd om persoonlijke data in te vullen, zoals leeftijd, geslacht, nationaliteit, en huidige of hoogst genoten opleiding. Ook werden proefpersonen gevraagd om op te schrijven wat zij dachten dat het doel was van het onderzoek en moesten zij de stelling “in mijn gevolgde onderwijs (bv. middelbare school) ben ik sterk geschoold in argumentatie” beoordelen aan de hand van een 7-punts Likertschaal variërend van ‘zeer mee oneens’ tot ‘zeer mee eens’.

Procedure

De verschillende versies van de vragenlijsten waren systematisch over zes verschillende proefleiders verdeeld. Proefpersonen werden persoonlijk benaderd en gevraagd om een geprinte vragenlijst in te vullen. De vragenlijst begon met het informeren van de proefpersonen over het onderzoek. Elk proefpersoon kreeg een scenario over een mogelijk besluit van de gemeente Zwolle te lezen, en moest vervolgens aan de hand van een aantal vragen aangeven in hoeverre zij het eens of oneens waren met het standpunt. Aan het einde van de vragenlijst werd gevraagd om persoonlijke informatie in te vullen. De vragenlijst duurde ongeveer vijf tot tien minuten.

Statistische toetsing

De statistische toets die werd gebruikt om de hypothese te toetsen en de onderzoeksvraag te testen was een drieweg ANOVA. Voor de statistische analyse waren zeven proefpersonen buiten beschouwing gelaten. Zes proefpersonen hadden geen Nederlandse nationaliteit en één proefpersoon had te veel missing values. Er is een nieuwe factor aangemaakt in SPSS. Deze had twee niveaus: standaard (expert was voor het standpunt en de groep leken was tegen het standpunt) en extra (expert was tegen het standpunt en de groep leken was voor

het standpunt). Alle oordelen van het extra ontwerp waren vervolgens omgecodeerd, omdat de versies waarin de expert tegen het standpunt was de voorspelde patronen omdraaiden.

Resultaten

Het doel van dit onderzoek was om te onderzoeken of mensen het oordeel van experts meer volgen dan van leken, naarmate er minder leken zijn en het oordeel van experts minder volgen dan van leken, naarmate de leken deskundiger zijn. Bovendien is er ook gekeken of bij inconsistente oordelen van experts en leken de volgorde waarin voor- en tegenargumenten worden aangedragen iets uitmaakt voor het oordeel.

Tabel 1 presenteert de gemiddelden en standaarddeviaties van het oordeel over het standpunt afhankelijk van type leken en volgorde argumenten.

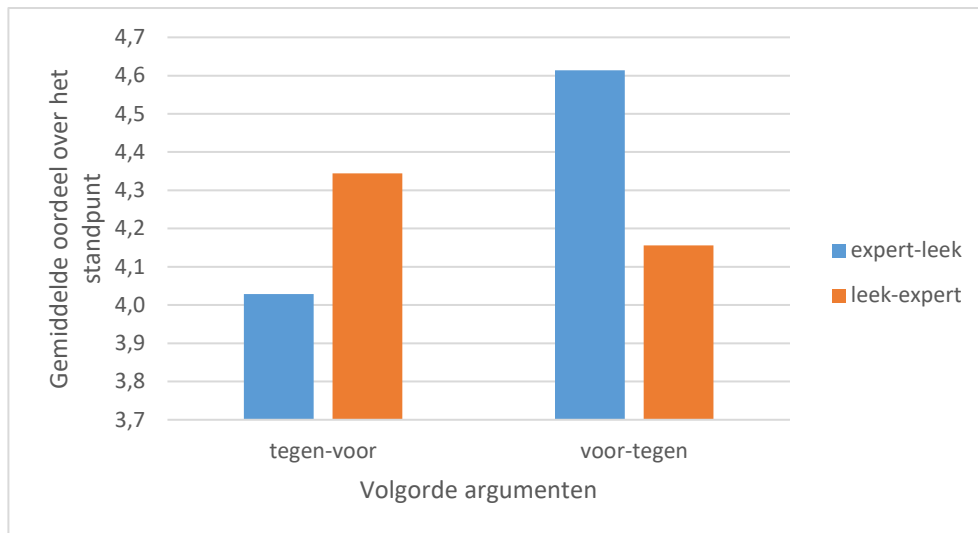
Tabel 1. De gemiddelden en standaarddeviaties van het oordeel over het standpunt afhankelijk van type leken en volgorde argumenten (1=negatief; 7=positief)

	Voor-tegen			Tegen-voor		
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>n</i>
Baseline	4.58	1.37	30	4.07	1.47	30
Minder leken	4.35	1.61	30	4.35	1.53	29
Deskundigere leken	4.22	1.34	29	4.15	1.42	30

Uit de drieweg variantieanalyse van type leken, volgorde argumenten en volgorde bron op het oordeel over het standpunt bleek geen significant hoofdeffect van type leken ($F(2, 166) < 1$), volgorde argumenten ($F(1, 166) = 1.05, p = .307$), en volgorde bron ($F(1, 166) < 1$). Er is dus geen ondersteuning gevonden voor hypothese 1 en hypothese 2. De hypothese dat mensen het oordeel van experts meer volgen dan van leken naarmate er minder leken zijn en de hypothese dat mensen het oordeel van experts minder volgen dan van leken naarmate de leken deskundiger zijn, worden beide verworpen. Ook bleek dat bij inconsistente oordelen van experts en leken de volgorde waarin voor- en tegenargumenten worden aangedragen niets uitmaakt voor het oordeel (onderzoeksvraag 1).

Er trad wel een interactie op tussen volgorde argumenten en volgorde bron ($F(1, 166) = 3.94, p = .049, \eta^2 = .02$). Uit de interactie-analyse bleek dat in zowel de volgorde leken tegen en expert voor, als de volgorde expert voor en leken tegen de proefpersonen het meest overtuigd waren. Het effect voor de volgorde van de argumenten blijkt dus afhankelijk van het type bron.

Figuur 3 presenteert het interactie-effect tussen volgorde argumenten en volgorde bron.



Figuur 3. Het interactie-effect tussen volgorde argumenten en volgorde bron

Conclusie

In dit onderzoek is gekeken naar hoe mensen bij het innemen van een standpunt een deskundige bron en een groep leken als bron tegen elkaar afwegen en welke rol volgorde speelt bij voor- en tegenargumenten. Aan de hand van literatuuronderzoek is er de verwachting dat mensen het oordeel van experts meer volgen dan van leken naarmate er minder leken zijn, en dat mensen het oordeel van experts minder volgen dan van leken naarmate de leken deskundiger zijn. In dit onderzoek is geen ondersteuning gevonden voor deze verwachtingen. Dit betekent dat wanneer leken met een kleiner aantal zijn, mensen het oordeel van experts niet meer volgen. En dat wanneer leken deskundiger zijn, mensen het oordeel van experts niet minder volgen. Ook blijkt uit de resultaten dat bij inconsistente oordelen van experts en leken de volgorde waarin voor- en tegenargumenten worden aangedragen niets uitmaakt voor het oordeel. Mensen worden dus niet beïnvloed door de volgorde van voor- en tegenargumenten.

Wel bleek dat er een effect is tussen de volgorde van voor- en tegenargumenten en het type bron deskundige en groep leken. In zowel de volgorde leken tegen en expert voor, als de volgorde expert voor en leken tegen zijn de proefpersonen het meest overtuigd wanneer de expert voor het standpunt was en de groep leken tegen het standpunt was. Het effect voor de volgorde van de argumenten blijkt dus afhankelijk van het type bron. De deskundige bron lijkt te passen bij het verdedigen van een standpunt. Het is moeilijk om vanuit de literatuur te verklaren waarom een deskundige die voor een standpunt is overtuigender overkomt, maar het is wel te begrijpen. Het komt vaak voor in het nieuws dat een deskundige bron strategisch

wordt ingezet door een journalist om een standpunt te ondersteunen. Mogelijk zijn mensen er meer aan gewend dat een deskundige voor een standpunt pleit in plaats van tegen een standpunt en zijn daarom in dit onderzoek meer overtuigd wanneer een deskundige de rol van voorstander inneemt.

Discussie

Dit onderzoek draagt bij aan de kennis over de overtuigingskracht van deskundigen en leken. Het geeft meer inzicht in het belang van type bron op de volgorde van voor- en tegenargumenten. Er is nog geen onderzoek gedaan naar welke invloed de rol van de bron (voor- of tegenstander) op de overtuigingskracht van de bron kan hebben, mogelijk is het gevonden interactie-effect de basis voor vervolgonderzoek. Een voorbeeld van vervolgonderzoek kan zijn het achterhalen of een deskundige bron overtuigender overkomt wanneer het standpunt positief geformuleerd is ten opzichte van een negatief frame. Ook kan er naar een verklaring gezocht worden voor het gevonden resultaat aan de hand van een corpusonderzoek van uitzendingen van het journaal. Door middel van corpusonderzoek kan achterhaald worden of een deskundige bron inderdaad significant vaker een standpunt ondersteunt dan verwerpt. Voornamelijk voor journalisten kan dit relevante informatie zijn, omdat zij met deze informatie een bepaalde strategie kunnen ontwikkelen.

Verder draagt dit onderzoek bij aan de theorie over het autoriteitsargument en het ad-populum argument (Walton, 1997; 1999). In het onderzoek moesten respondenten het autoriteitsargument en het ad-populum argument gebruiken om een standpunt in te nemen. De resultaten bieden daarom meer kennis over de relatie tussen het autoriteitsargument en het ad-populum argument. Daarnaast brengt dit onderzoek meer inzicht in argumentatieanalyse vanuit Bayesiaans perspectief (Hornikx, 2013; Hornikx et al., 2018). Uit de resultaten van Hornikx (2013) bleek dat het aantal leken en de mate van deskundigheid een effect teweeg kunnen brengen bij het innemen van een standpunt. Echter de resultaten van dit onderzoek bleken anders dan de stelling van Bayes voorspelde. Uit het onderzoek van Hornikx et al. (2018) bleek dat proefpersonen goed konden inschatten hoeveel leken er nodig waren om de mening van één deskundige te weerleggen. Maar het blijkt voor mensen moeilijk om op basis van inconsistente bronnen met een verschillend deskundigheidsniveau of aantal een oordeel te vormen. Dit onderzoek brengt dus een nuance aan het onderzoek van Hornikx et al. (2018). Daarnaast draagt dit onderzoek bij aan de bevindingen van Igou en Bless (2003) waaruit bleek dat wanneer er meerdere bronnen zijn, ontvangers van een boodschap de conversatieregels aan de hand van de vier maxims van Grice niet toepassen. Wanneer ontvangers de

conversatieregels niet toepassen, is de volgorde van de gegeven argumenten niet van belang. Gegeven het interactie-effect van dit onderzoek, blijkt het effect van volgorde af te hangen van welk type bron voor het standpunt is en welk type bron tegen het standpunt is.

Proefpersonen hebben dus in hun afweging meegenomen of de bron de rol van voorstander of tegenstander had.

Hoewel dit onderzoek nieuwe inzichten biedt, moeten er ook enkele kanttekeningen geplaatst worden. Allereerst, gegeven dat er geen significant effect is gevonden terwijl de theorie dit wel voorspelde, hebben proefpersonen mogelijk het materiaal niet goed kunnen verwerken. De voorspellingen, percentages en aantallen zijn gebaseerd op de stelling van Bayes en dus theoretisch onderbouwd. In het onderzoek van Hornikx et al. (2018) is dezelfde stelling gebruikt om de theoretische impact van deskundigen en leken te berekenen. In dit onderzoek werd om een numeriek antwoord gevraagd en hierdoor werden mensen mogelijk aangespoord om naar de cijfers te kijken. In dit onderzoek werd niet om een inschatting gevraagd, maar werd het oordeel van de proefpersonen gemeten. De uitkomst zou alleen significant zijn als de proefpersonen de manipulatie zouden meenemen in hun oordeel op de manier waarop voorspeld was. Het is mogelijk dat in dit onderzoek de proefpersonen de manipulatie niet op die manier hebben meegenomen in hun afweging. Dit kan verklaard worden omdat de manipulatie wellicht een te gecompliceerde cognitieve taak was. Het interactie-effect laat echter wel zien dat proefpersonen wel degelijk de gegeven informatie verwerken en meenemen bij het innemen van een standpunt. Een suggestie voor vervolgonderzoek zou daarom zijn om de manipulatie explicieter naar voren te laten komen, zodat de cognitieve taak versimpeld wordt. Dit kan bijvoorbeeld door de stelling anders te formuleren zoals “Gegeven bovenstaande informatie, wat vind jij van het idee om de bankjes in het stadspark in Zwolle weg te halen?”. Een andere mogelijkheid is om een ander type materiaal te ontwikkelen, zoals een video waarin het aantal leken visueel wordt weergegeven en de deskundigheid van de expert en de leken expliciet benoemd wordt.

Als tweede kanttekening, is er niet gekozen voor een binnenproefpersoonontwerp, maar een tussenproefpersoonontwerp. Zo worden proefpersonen slechts aan één conditie blootgesteld en kunnen zij de verschillende condities niet met elkaar vergelijken. Daar staat tegenover dat er maar slechts één scenario gebruikt kon worden in alle veertien versies. Dit scenario was gebaseerd op het onderzoek van Hornikx et al. (2018) en zorgvuldig uitgekozen. Maar mogelijk is het beter om in vervolgonderzoek gebruik te maken van een verscheidenheid aan scenario's, zodat de resultaten niet afhangen van hetzelfde scenario.

Een derde beperking aan dit onderzoek is de breedte van de schaal. In het materiaal is gekozen voor een 7-punts Likertschaal, omdat dit de proefpersonen voldoende ruimte zou geven om hun mening weer te geven. Echter Nederlandse proefpersonen zijn geneigd om een genuanceerd antwoord te geven in plaats van een extreem antwoord. Een eventuele verklaring zou daarom kunnen zijn dat een 7-punts Likertschaal niet breed genoeg was voor Nederlandse proefpersonen om goed genoeg nuance uit te drukken. Voor vervolgonderzoek is het daarom verstandig om een bredere schaal te gebruiken.

Kortom, ondanks enkele kanttekeningen aan dit onderzoek, draagt het bij aan de literatuur over de overtuigingskracht van deskundigen en leken. Om meer te kunnen zeggen over bijvoorbeeld de discussie over klimaatverandering en de rol van deskundigen en groepen leken daarin, is het belangrijk om te kijken naar de deskundigheid van de bron en het aantal bronnen. In dit onderzoek is geen ondersteuning gevonden voor de verwachting dat mensen het oordeel van experts meer volgen dan van leken naarmate er minder leken zijn, en dat mensen het oordeel van experts minder volgen dan van leken naarmate de leken deskundiger zijn. Wel bleek dat proefpersonen het meest overtuigd waren wanneer de expert voor het standpunt was en de groep leken tegen. Om de overtuigingskracht van deskundigen en leken beter te begrijpen, is het interessant om onderzoek te blijven doen om zo de overtuigingskracht van deskundigen en leken in maatschappelijke discussies te kunnen verklaren.

Literatuur

- Bohner, G., Ruder, M. & Erb, H. (2002). When expertise backfires: contrast and assimilation effects in persuasion. *British Journal of Social Psychology*, 41, 495-519.
- Burgoon, M. (1989). Messages and persuasive effects. In J. Bradac (Eds.), *Message effects in communication research* (pp. 129-164). Beverly Hills, CA: Sage.
- Chen, S. & Chaiken, S. (1999). The heuristic-systematic model in its broader context. In S. Chaiken & Y. Trope (eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 73-96). New York: Guilford.
- Friedman, H., & Friedman, L. (1979). Endorser effectiveness by product type. *Journal of Advertising Research*, 19, 63-71.
- Grice, H. P. (1975). Logic and conversation. In P. Cole & J. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics*, (Vol. 3, pp. 41-58). New York: Academic Press.
- Hagtvedt, C. P., & Wegener, D. T. (1994). Message order effects in persuasion: An attitude strength perspective. *Journal of Consumer Research*, 21, 205-218.
- Hoeken, H., Hornikx, J., & Hustinx, L. (2012). *Overtuigende teksten: Onderzoek en ontwerp*. Bussum: Coutinho.
- Hornikx, J. (2013). Een Bayesiaans perspectief op argumentkwaliteit: het ad populum-argument onder de loep. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 35, 128-143.
- Hornikx, J., Harris, A. J. L., & Boekema, J. (2018). How many laypeople holding a popular opinion are needed to counter an expert opinion? *Thinking and Reasoning*, 24, 117-128.
- Hovland, C., Janis, I., & Kelley, H. (1953). *Communication and persuasion: Psychological studies of opinion change*. New Haven: Yale University Press.
- Igou, E. R., & Bless, H. (2003). Inferring the importance of arguments: Order effects and conversational rules. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 91-99.
- Igou, E. R., & Bless, H. (2007). Conversational Expectations as a Basis for Order Effects in Persuasion. *Journal of Language and Social Psychology*, 26, 260-273.
- Maddux, J. E., & Rogers, R. W. (1980). Effects of source expertness, physical attractiveness, and supporting arguments on persuasion: A case of brains over beauty. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 235-244.

Maheswaran, D., & Chaiken, S. (1991). Promoting systematic processing in lowinvolvement settings: Effect of incongruent information on processing and judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, *61*, 13-25.

O'Keefe, D. J. (2002). *Persuasion: Theory and research*. Thousand Oaks, CA: Sage.

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1981). *Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches*. Dubuque, IO: Brown.

Petty, R. E., Cacioppo, J. T., & Goldman, R. (1981). Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, *41*, 847-855.

Walton, D. N. (1997). *Appeal to expert opinion: Arguments from authority*. University Park, PA: Penn State Press.

Walton, D. N. (1999). *Appeal to popular opinion*. University Park: Penn State Press.

Walton, D. N., Reed, C., & Macagno, F. (2008). *Argumentation schemes*. Cambridge: Cambridge University Press.

Bijlage 1

In deze bijlage zijn de twee controlecondities en alle veertien condities van de scenario's opgenomen. Versies 1 en 2 waren de controlecondities, versies 3, 6, 7, 10, 11, 14 hadden allemaal 'volgorde van de bron' expert-leken, en versies 4, 5, 8, 9, 12, 13 hadden allemaal 'volgorde van de bron' leken-expert. De overige manipulaties 'type leken' (baseline, lager aantal, hogere deskundigheid) en 'volgorde argument' (voor/tegen, tegen/voor) zijn verwerkt in onderstaande scenario's.

Versie 1 en 2

Controlecondities

Persoon A zegt: Heb je gehoord dat men de bankjes in het stadspark in Zwolle wil weghalen om zo de overlast van hangjongeren tegen te gaan?
Persoon B zegt: Ja, maar waarom stel je deze vraag?
Persoon A zegt: Ik vraag dit omdat ik niet weet of dit wel een goed plan is.
Persoon B zegt: Ik denk van **wel/niet**.
Persoon A zegt: En waarom denk je dit dan?
Persoon B zegt: Omdat de hoofdcommissaris van de Politie IJsselland aangeeft dat dit **zal/niet zal** helpen tegen de overlast van hangjongeren. En hij kan het weten omdat hij in 90% van de gevallen gelijk heeft als het om hangjongeren gaat.

Wat vind jij van het idee om de bankjes in het stadspark in Zwolle weg te halen?

De bankjes in het stadspark in Zwolle moeten worden weggehaald om zo de overlast van hangjongeren tegen te gaan

Helemaal oneens	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Helemaal eens
Slecht	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Goed
Onnodig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Noodzakelijk
Onverstandig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Verstandig

Versie 3, 6, 7, 10, 11, 14

Volgorde van de bron: expert – leken

Persoon A zegt: Heb je gehoord dat men de bankjes in het stadspark in Zwolle wil weghalen om zo de overlast van hangjongeren tegen te gaan?
Persoon B zegt: Ja, maar waarom stel je deze vraag?
Persoon A zegt: Ik vraag dit omdat ik niet weet of dit wel een goed plan is.
Persoon B zegt: Ik denk van **wel/niet**.
Persoon A zegt: En waarom denk je dit dan?
Persoon B zegt: Omdat de hoofdcommissaris van de Politie IJsselland aangeeft dat dit **zal/niet zal** helpen tegen de overlast van hangjongeren. En hij kan het weten omdat hij in 90% van de gevallen gelijk heeft als het om hangjongeren gaat.

(Persoon C hoort de conversatie tussen persoon A en persoon B en spreekt vervolgens persoon B tegen.)

Persoon C zegt: Ik heb echter gehoord dat bezoekers van de schouwburg Odeon in

Zwolle aangeven dat dit **zal/niet zal** helpen tegen de overlast van hangjongeren. Schouwburgbezoekers zijn niet deskundig op het gebied van hangjongeren. Over dit onderwerp heeft elke schouwburgbezoeker in **51%/60%** van de gevallen gelijk. Aan de andere kant zijn er wel **15/30** schouwburgbezoekers die beweren dat het weghalen van bankjes **zal/niet zal** helpen tegen de overlast van hangjongeren.

Wat vind jij van het idee om de bankjes in het stadspark in Zwolle weg te halen?

De bankjes in het stadspark in Zwolle moeten worden weggehaald om zo de overlast van hangjongeren tegen te gaan

Helemaal oneens	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Helemaal eens
Slecht	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Goed
Onnodig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Noodzakelijk
Onverstandig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Verstandig

Versie 4, 5, 8, 9, 12, 13

Volgorde van de bron: leken – expert

- Persoon A zegt: Heb je gehoord dat men de bankjes in het stadspark in Zwolle wil weghalen om zo de overlast van hangjongeren tegen te gaan?
- Persoon B zegt: Ja, maar waarom stel je deze vraag?
- Persoon A zegt: Ik vraag dit omdat ik niet weet of dit wel een goed plan is.
- Persoon B zegt: Ik denk van **wel/niet**.
- Persoon A zegt: En waarom denk je dit dan?
- Persoon B zegt: Ik heb gehoord dat bezoekers van de schouwburg Odeon in Zwolle aangeven dat dit **zal/niet zal** helpen tegen de overlast van hangjongeren. Schouwburgbezoekers zijn niet deskundig op het gebied van hangjongeren. Over dit onderwerp heeft elke schouwburgbezoeker in **51%/60%** van de gevallen gelijk. Aan de andere kant zijn er wel **15/30** schouwburgbezoekers die beweren dat het weghalen van bankjes **zal/niet zal** helpen tegen de overlast van hangjongeren.

(Persoon C hoort de conversatie tussen persoon A en persoon B en spreekt vervolgens persoon B tegen.)

- Persoon C zegt: Ik heb echter gehoord dat de hoofdcommissaris van de Politie IJsselland aangeeft dat het weghalen van de bankjes **zal/niet zal** helpen tegen de overlast van hangjongeren. En hij kan het weten omdat hij in 90% van de gevallen gelijk heeft als het om hangjongeren gaat.

Wat vind jij van het idee om de bankjes in het stadspark in Zwolle weg te halen?

De bankjes in het stadspark in Zwolle moeten worden weggehaald om zo de overlast van hangjongeren tegen te gaan

Helemaal oneens	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Helemaal eens
Slecht	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Goed
Onnodig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Noodzakelijk
Onverstandig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Verstandig