

Masterscriptie Communicatie & Beïnvloeding

Begeleider: dr. L.G.M.M. Hustinx

Tweede beoordelaar: prof. dr. L.A.L. van de Wijngaert

28-02-2020

Baat concrete en gedetailleerde praat?

Onderzoek naar het effect van concreetheid en gedetailleerdheid op geloofwaardigheid in sollicitatiegesprekken

Does concrete and detailed talk benefit?

Research into the effect of concreteness and detail on credibility in job interviews

Eli Verheijden (s4624033)



Radboud Universiteit Nijmegen

Abstract

Uit onderzoek is gebleken dat leugens regelmatig voorkomen in sollicitatiegesprekken. Deze kunnen ontstaan wanneer sollicitanten gebruikmaken van impressiemanagement-strategieën om geloofwaardig, competent en betrouwbaar over te komen. Indien leugens leiden tot het aannemen van de verkeerde sollicitant, kan dit tot juridische en financiële lasten leiden. Om dit te voorkomen is het van belang dat de werkgevers leugens van sollicitanten weten te detecteren. Hierbij zouden werkgevers gebruik kunnen maken van aanwijzingen.

In de literatuur werden concreetheid en gedetailleerdheid veelvuldig genoemd als aanwijzingen voor leugens. Leugenaars zouden namelijk vaker abstracte woorden gebruiken en minder vaak details geven dan waarheidssprekers. Waarheidssprekers zouden daarentegen concretere woorden gebruiken en meer details geven. Uiteindelijk ontstond hierbij de vraag of het gebruik van concrete woorden en het geven van details door sollicitanten als impressiemanagement-strategieën ingezet kunnen worden om geloofwaardiger over te komen.

Om erachter te komen of dit het geval was, is een experiment uitgevoerd. Hierbij werden aan de proefpersonen teksten aangeboden waarin een fragment van een fictief sollicitatiegesprek was te lezen. In dit fragment ging de werkgever aan de sollicitant vragen naar problemen in het werkverleden en de manier waarop daarmee is omgegaan. Het antwoord van de sollicitant hierop werd gemanipuleerd in stijl in vier condities. Dit waren concrete antwoorden met details, concrete antwoorden zonder details, abstracte antwoorden met details of abstracte antwoorden zonder details. Iedere proefpersoon kreeg alle vier de condities te zien en diende te oordelen over de geloofwaardigheid van de sollicitant.

Het experiment liet geen significant verschil zien in geloofwaardigheid tussen de condities. Sollicitanten die concrete woorden gebruikten, werden niet geloofwaardiger gevonden dan sollicitanten die abstracte woorden gebruikten. Ook werden sollicitanten die veel details gaven niet geloofwaardiger gevonden dan sollicitanten die weinig details gaven. Wel was concreetheid in termen van visuele voorstelbaarheid adequaat gemanipuleerd en ook gedetailleerdheid was adequaat gemanipuleerd.

De resultaten kunnen mogelijk verklaard worden door de psychologische afstand uit de *Construal-Level Theory* van Trope en Liberman (2010). Andere verklaringen voor het gegeven dat de verwachtingen niet overkwamen met de resultaten, waren onder andere dat de respondenten concreetheid en gedetailleerdheid niet als aanwijzingen voor mogelijke leugens herkenden en dat mensen in de context van sollicitatiegesprekken eerder op de inhoud focussen in plaats van op het detecteren van leugens.

Inleiding

Aanleiding

Leugens komen bij sollicitaties regelmatig voor. Door de Amerikaanse ADP Screening and Selection Services is in kaart gebracht dat van de sollicitanten 44% loog over werkervaring, 41% loog over educatie en 23% loog over referenties en certificaten (Babcock, 2003). Een ander onderzoek, van Weiss en Feldman (2006), liet zien dat 81% van de participanten loog in sollicitatiegesprekken.

Een verklaring voor het regelmatig voorkomen van leugens in sollicitatiegesprekken is dat sollicitanten gebruikmaken van impressiemanagement-strategieën om geloofwaardig, competent en betrouwbaar over te komen (Rosenfeld, 1997). Vaak is de informatie die daarbij wordt geselecteerd, samengesteld en gepresenteerd, gebaseerd op waarheden (Schlenker & Weigold, 1992). Echter, sollicitanten kunnen ook beelden van zichzelf creëren die onwaar zijn (Leary, 1995). Indien dit met opzet wordt gedaan, is er sprake van een leugen (DePaulo et al., 2003). Deze leugens kunnen zorgen voor juridische en financiële lasten (Babcock, 2003). Als werving, training en salaris bij elkaar worden opgeteld, zou dit per verkeerd gekozen sollicitant tussen de 3.000 en 6.000 dollar kosten (Clanton, in Prater & Kiser, 2002).

Om juridische en financiële lasten te voorkomen, stelt de CEO van Tesla, Elon Musk, de volgende vraag aan sollicitanten: ‘And then also tell me about some of the most difficult problems you’ve worked on and how you solved them’. In een interview vertelde hij dat deze vraag belangrijk is aangezien personen die het probleem echt hebben opgelost, weten hoe zij dat hebben gedaan. Deze personen kennen de details en kunnen dieper ingaan op de strategieën die zij hebben gebruikt. Personen die net alsof doen dat zij een ingewikkeld probleem hebben opgelost, kennen de details daarentegen niet en vallen door de mand (AlGergawi, 2017).

Volgens Vrij (2000) geven leugenaars minder details dan waarheidssprekers, omdat leugenaars het domein waarover zij praten minder goed kennen. Daarnaast geven leugenaars minder details zodat er minder kansen zijn dat anderen hun verhaal kunnen weerleggen (Vrij, 2000). Ook zouden leugenaars vooral vertellen over de redenen waarom zij een bepaald doel willen bereiken, resulterend in verklaringen die relatief abstract zijn. Waarheidssprekers vertellen vooral over de manier waarop zij hun doel willen bereiken en dat maakt deze verklaringen relatief concreet (Geurts, Granhag, Ask & Vrij, 2016; Sooniste, Granhag, Strömwall & Vrij, 2016). De mate van concreetheid en de hoeveelheid details die een sollicitant gebruikt, zouden dus geanalyseerd kunnen worden om erachter te komen of deze de waarheid spreekt.

Volgens de correspondentietheorie, zoals beschreven door Mackor (2010, p. 64), vertelt een persoon de waarheid wanneer zijn uitspraken overeenstemmen met "een bepaalde stand van zaken in de werkelijkheid". De zoektocht die gericht is op het vinden van deze waarheid wordt ook wel waarheidsvinding genoemd en wordt volgens Giard (2013) in juridische contexten vormgegeven door een proces van het stellen van vragen en het analyseren van antwoorden. Bij sollicitatiegesprekken vindt een soortgelijk proces plaats. Het is namelijk algemeen bekend dat de werkgever tijdens een sollicitatiegesprek vragen stelt en dat de sollicitant daarop antwoordt om vervolgens beoordeeld te worden. Hierbij kan de sollicitant, zoals eerder benoemd, gebruikmaken van impressiemanagement-strategieën om geloofwaardiger over te komen.

De vraag is of het geven van concrete en gedetailleerde antwoorden als impressiemanagement-strategie kan worden ingezet door sollicitanten om daarmee hun geloofwaardigheid te verhogen. Om hier een antwoord op te vinden, zal middels onderhavig onderzoek verder in kaart worden gebracht wat de invloed is van concreetheid en gedetailleerdheid op geloofwaardigheid in sollicitatiegesprekken. Hoewel eerder al onderzoek is gedaan naar onder andere het effect van concreetheid op waarheidsperceptie (e.g. Hansen & Wänke, 2010) en het effect van gedetailleerdheid op geloofwaardigheid (e.g. Bell & Loftus, 1989), zijn onderzoeken naar de effecten van concreetheid in combinatie met gedetailleerdheid schaars. Een van de weinige onderzoeken waarbij details werden toegevoegd aan concreet taalgebruik, is dat van Hustinx, Hofstra en Janssen (2019). Daarbij werd echter geen aandacht besteed aan de effecten van abstract taalgebruik in combinatie met details. Om hier meer inzicht in te krijgen, zullen in onderhavig onderzoek ook de mogelijke effecten van abstract taalgebruik met details op geloofwaardigheid in kaart worden gebracht.

Als eerste zullen verschillende onderzoeken binnen de detectieliteratuur worden besproken. Deze onderzoeken bestaan met name uit analyses van gesprekken met leugenaars en waarheidsprekers. Middels deze analyses werd onderzocht of er verschillen in taalgebruik zijn tussen beide groepen, welke als aanwijzingen kunnen dienen bij het detecteren van leugens. Vervolgens zullen verschillende onderzoeken worden besproken uit de sociaalpsychologische literatuur. Bij deze onderzoeken vonden er vooral manipulaties plaats van taal en werd onderzocht of er verschillen optraden in geloofwaardigheid. De resultaten van de sociaalpsychologische onderzoeken zijn telkens aan een theorie gekoppeld, zoals de *Dual Coding Theory* van Paivio (1969) en de *Construal-Level Theory* van Trope en Liberman (2010).

Detectieliteratuur

Op basis van de onderzoeken van Vrij (2000), Geurts et al. (2016) en Sooniste et al. (2016) ontstond het idee dat leugenaars en waarheidssprekers te herkennen zijn aan talige aanwijzingen. Om hier verder op in te gaan, zal allereerst worden omschreven wat een leugen is.

DePaulo et al. (2003, p. 74) omschrijven leugens als "een opzettelijke poging om anderen te misleiden". Volgens hen wordt valse informatie die wordt gecommuniceerd door personen die een vergissing maken of bedrogen zijn niet als leugen aangezien. Kupfer (1982, p. 104) sluit zich hierbij aan en stelt dat "een persoon liegt wanneer hij iets tegen een ander beweert dat hij als vals beschouwt, met de bedoeling de ander ertoe te brengen te geloven dat het waar is". Verder maken Coleman en Kay (1981) gebruik van drie criteria voor leugens. Het eerste criterium is dat de bewering van de zender onjuist is. Daarnaast dient de zender te weten dat deze bewering onjuist is. Tot slot moet de zender bij het overbrengen van de bewering de intentie hebben om de ontvanger te misleiden. Alle drie de criteria komen terug in de hiervoor benoemde definities. Daarom zullen deze drie criteria als uitgangspunt worden genomen.

Gebaseerd op een meta-analyse van literatuur over aanwijzingen voor leugens, stellen DePaulo et al. (2003) dat leugenaars minder details geven dan waarheidssprekers. Deze bevinding wordt door meerdere onderzoeken ondersteund, zoals het onderzoek van Warmelink, Vrij, Mann en Granhag (2013). Bij dit onderzoek werd aan 86 participanten gevraagd of zij van plan waren om binnen korte tijd op reis te gaan. De participanten die daadwerkelijk van plan waren om op reis te gaan, werden ingedeeld in de groep waarheidssprekers. Alle overige participanten werden ingedeeld in de groep leugenaars. Vervolgens vonden interviews plaats waarbij vragen werden gesteld over de reisplannen. Van tevoren werd zowel aan de groep waarheidssprekers als aan de groep leugenaars verteld dat zij de interviewer ervan moeten overtuigen dat zij de waarheid spreken. Uit de interviews kwam naar voren dat de groep waarheidssprekers meer ruimtelijke en temporele details gaven dan de groep leugenaars.

Deze details kunnen worden gebruikt als signalen bij waarheidsvinding. Zo werd bij het onderzoek van Vrij, Evans, Akehurst en Mann (2004) gebruikgemaakt van twaalf soorten signalen (e.g. visuele details, temporele details en hand- en vingerbewegingen) om snel en betrouwbaar vast te kunnen stellen of een persoon de waarheid spreekt. Middels een training werd aan vijf proefpersonen uitgelegd hoe zij de leugenaars konden ontmaskeren met behulp van deze signalen. Wanneer de proefpersonen er klaar voor waren, bekeken zij 52 videofragmenten. Hierin waren 26 waarheidssprekers en 26 leugenaars te zien. Vervolgens moesten de proefpersonen per videofragment de signalen tellen. Later dienden zij aan te geven of er sprake was van een waarheidsspreker of een leugenaar. Uiteindelijk werd 74% van de waarheden en leugens

correct herkend. Dit percentage is volgens Ekman, O'Sullivan en Frank (1999) te vergelijken met het percentage van leugendetectiespecialisten zoals CIA-agenten. Verwacht werd dat dit hoge percentage komt doordat de proefpersonen de signalen moesten tellen. Het tellen van de signalen zou er namelijk voor zorgen dat de proefpersonen de volledige aandacht erbij moesten houden. Hierdoor hadden zij geen tijd om na te denken over leugendetectie. Pas later konden zij op basis van het aantal signalen hierover nadenken (Vrij et al., 2004).

Ook uit onderzoek van Porter, Woodworth en Birt (2000) bleek dat training voor een hoog percentage correcte waarheidsoordelen kan zorgen. In dat onderzoek moesten 32 reclasseringsambtenaren naar 24 videofragmenten kijken, waarbij de kans 50% was dat er sprake was van leugens. Vervolgens moesten de reclasseringsambtenaren per videofragment aangeven of de waarheid werd gesproken of dat er leugens werden verteld. Allereerst werden de basisdetectievaardigheden gemeten nadat de reclasseringsambtenaren de eerste zes videofragmenten hadden bekeken. Bij deze eerste ronde was 40.4% van de oordelen correct, wat onder kansniveau is. Vervolgens kregen de reclasseringsambtenaren een training aangeboden en beoordeelden zij nogmaals zes videofragmenten. Vijf weken later werden er weer twee rondes van ieder zes videofragmenten gehouden, waarbij tussendoor feedback werd gegeven. Nadat de 24 videofragmenten waren beoordeeld werd het percentage correct ingeschatte videofragmenten opnieuw gemeten. Dit percentage kwam neer op 76.7%. De stijging van het correct ingeschatte videofragmenten werd toegeschreven aan het positieve effect van de training.

Dat het percentage voor de training lager ligt dan na de training zou te verklaren zijn doordat de proefpersonen niet alle aanwijzingen voor leugens konden herkennen (Ekman & O'Sullivan, 1991). Door de training konden de reclasseringsambtenaren deze aanwijzingen beter herkennen en konden zij ook meerdere aanwijzingen voor leugens herkennen, zoals het aantal details. Hierbij was het opmerkelijk dat in de trainingen juist werd aangegeven dat leugenaars meer details geven, mits zij tijd hadden om zichzelf voor te bereiden (Porter et al., 2000). Waarschijnlijk gingen Porter et al. ervan uit dat de leugenaars het geven van details als impressiemanagement-strategie zouden inzetten.

De eerdergenoemde aanwijzingen voor leugens zouden met name ontstaan in situaties waarin de leugenaar veel heeft te winnen of te verliezen. Er ontstaat dan cognitieve belasting (McQuaid, Woodworth, Hutton, Porter, & Ten Brinke, 2015). Echter, de National Research Council (2013) geeft aan dat het discutabel is dat er meer cognitieve belasting ontstaat bij leugenaars dan bij waarheidssprekers. Om ervoor te zorgen dat leugenaars toch meer cognitieve belasting krijgen dan waarheidssprekers kunnen bepaalde strategieën worden gebruikt. Hierbij

kan worden gedacht aan de leugenaar het verhaal van achteren naar voren te laten vertellen of de leugenaar de situatie te laten tekenen. (Vrij, Granhag, Mann & Leal, 2011).

Een andere strategie is het stellen van onverwachte vragen, wat in grote lijnen overeenkomt met de strategie die Elon Musk gebruikt tijdens sollicitatiegesprekken. Leugenaars kunnen zich niet op deze vragen voorbereiden. Het geheugen van de leugenaar over een verzonnen antwoord is instabieler dan het geheugen van de waarheidsspreker over de daadwerkelijke gebeurtenis. Hierdoor is de kans groter dat leugenaars zichzelf tegenspreken dan waarheidssprekers (Vrij et al., 2011).

De balans opmakend, zijn mensen van nature niet vaardig in waarheidsvinding. Mensen kunnen wel vaardiger worden in het herkennen van waarheden en leugens door trainingen te krijgen. Bij deze trainingen wordt dan uitgelegd hoe zij aanwijzingen, zoals het aantal details en hand- en vingerbewegingen, kunnen gebruiken. Hoewel training voor onderhavig onderzoek niet van belang is, kan wel worden geconcludeerd dat leugens kunnen worden gedetecteerd door het aantal details te analyseren.

Sociaalpsychologische literatuur

De detectieliteratuur scheidt het beeld dat op basis van het aantal details kan worden ingeschat of een sollicitant de waarheid spreekt. Waarheidsprekende sollicitanten zouden meer details geven dan liegende sollicitanten. Echter, mensen zijn van nature niet vaardig in waarheidsvinding. Schatten werkgevers sollicitanten die veel details gebruiken wel eerder in als waarheidsspreker dan sollicitanten die weinig details geven? Met andere woorden, vinden werkgevers sollicitanten die veel details geven geloofwaardiger dan sollicitanten die weinig details geven? Om daar een antwoord op te vinden wordt een aantal onderzoeken binnen de sociaalpsychologische literatuur besproken.

In verschillende sociaalpsychologische onderzoeken zijn concreetheid en gedetailleerdheid geen duidelijk begrensde concepten. In het onderzoek van Hustinx et al. (2019) werden concreetheid en gedetailleerdheid echter als aparte begrippen gezien die elkaar kunnen ondersteunen. Hierbij werd onderzocht in hoeverre de mate van concreetheid en gedetailleerdheid van invloed is op een sociaal oordeel. Middels een experiment moesten 233 studenten de geschiktheid bepalen van een moeder om voor haar zoon te zorgen. De studenten kregen een casus aangereikt waarin werd aangegeven dat de moeder bepaalde verzorgingstaken goed deed en bepaalde verzorgingstaken slecht deed. Daarbij werd vermeld dat de kinderbescherming aan het nadenken was over een uithuisplaatsing van haar zoon. Van de casus werden zes tekstversies gemaakt die voor- en tegenargumenten bevatten omtrent de geschiktheid van de moeder. Indien

de voorargumenten concreet waren, werden de tegenargumenten abstract gemaakt. In vier van de zes condities werd naast concreetheid ook de gedetailleerdheid gemanipuleerd. Zo waren er twee condities met details en twee condities met affectieve details. Uiteindelijk moesten de studenten vier vragen over de geschiktheid van de moeder op elfpunts-Likertschaal beantwoorden en een reproductietaak uitvoeren waarbij zij dienden op te schrijven wat zij nog van de argumenten wisten. Hieruit kwam naar voren dat bij de concrete voorargumenten met abstracte tegenargumenten de moeder als geschikter werd beoordeeld dan bij de concrete tegenargumenten met abstracte voorargumenten. Indien bij de concrete voorargumenten details werden toegevoegd, werd de moeder als geschikter beoordeeld dan bij de concrete voorargumenten zonder details. Bij de concrete tegenargumenten met details werd de moeder juist als minder geschikt beoordeeld dan bij de concrete tegenargumenten zonder details. De toegevoegde details zorgde dus voor een groter verschil in geschiktheidsoordeel. Het toevoegen van affectieve details bleek echter geen verschil te maken. Deze resultaten tonen aan dat het mogelijk is om concreetheid en details van elkaar te onderscheiden. Daarnaast bleek dat de studenten de concrete argumenten, met of zonder details, beter uit hun geheugen konden ophalen dan abstracte argumenten (Hustinx et al., 2019).

Dat concrete argumenten beter werden opgehaald uit het geheugen is te verklaren door de *Dual Coding Theory*. Volgens deze theorie worden woorden namelijk op twee manieren opgeslagen. De eerste manier is verbaal. Abstracte woorden worden verbaal opgeslagen, aangezien het moeilijk is om hier een visuele voorstelling van te hebben. Bij concrete woorden is dat eenvoudiger, wat ervoor zorgt dat deze woorden zowel verbaal als visueel worden opgeslagen (Paivio, 1969). In het verlengde van de *Dual Coding Theory* heeft informatie die gemakkelijker uit het geheugen is op te halen meer invloed op oordelen. Dit wordt de *Availability Heuristic* genoemd (Tversky & Kahneman, 1973). Hoewel uit het onderzoek van Hustinx et al. (2019) naar voren kwam dat concrete argumenten gemakkelijker waren op te halen uit het geheugen, kwamen de oordeelsresultaten niet overeen met de mate waarin het argument op te halen was uit het geheugen. Dit betekent dat de resultaten uit het onderzoek wel verklaard konden worden door de *Dual Coding Theory*, maar niet door de *Availability Heuristic*.

Verder bleek, zoals eerder benoemd, dat gedetailleerdheid en concreetheid als aparte begrippen kunnen worden gezien. Daarom zullen deze begrippen apart worden behandeld. Eerst zal de invloed van details worden besproken. Hierna wordt de invloed van concreetheid besproken.

Uit het onderzoek van Bell en Loftus (1989) kwam naar voren dat mensen die veel details geven als geloofwaardiger worden beschouwd dan mensen die weinig details geven. In dit onderzoek ontvingen 302 studenten een overzicht van een strafzaak. Aan deze studenten werd

gevraagd of zij de rol van jurylid wilden aannemen. Daarbij werd uitgelegd dat zij de verdachte niet schuldig moesten verklaren wanneer er een redelijke twijfel was over een van de aspecten van het misdrijf. Na het overzicht te hebben gelezen, dienden de studenten te oordelen over de schuld van de verdachte en de geloofwaardigheid van de ooggetuigen. Uiteindelijk bleek dat de studenten eerder overgingen tot het schuldig verklaren van de verdachte als de ooggetuigen ter verdediging van de aanklager meer details gebruikten. Indien de ooggetuigen ter verdediging van de verdachte meer details gebruikten, waren de studenten juist minder geneigd om de verdachte schuldig te verklaren. Verder was het niet noodzakelijk dat de details relevant waren om van invloed te zijn op de beoordelingen. Met relevante details werden details bedoeld die met de verdachte van het misdrijf te maken hadden, zoals winkelartikelen die de verdachte liet vallen. Irrelevante details waren details die niet met de verdachte te maken hadden, zoals winkelartikelen die een klant liet vallen voordat het misdrijf plaatsvond. Een ander voorbeeld van irrelevante details waren details die een ooggetuige gaf over een ander misdrijf dat eerder had plaatsgevonden. De getuige zou door deze irrelevante details geloofwaardiger worden beschouwd, omdat het geven van zulke details zou betekenen dat de getuige een uitzonderlijk geheugen heeft (Bell & Loftus, 1989).

Het onderzoek van Guadagno, Rhoads en Sagarin (2011) liet zien dat irrelevante details wél een negatief effect kunnen hebben. In dit onderzoek moesten 144 studenten een verklaring lezen die schijnbaar afkomstig was van de universiteit. Hierin stond dat de universiteit van plan was om haar beleid aan te passen met betrekking tot het inzetten van studentassistenten om colleges te geven. Aan de studenten werd hieromtrent feedback gevraagd voordat er definitieve beslissingen werden gemaakt. In de verklaring waren drie argumenten opgenomen voor het vergroten van het aantal studentassistenten. De drie argumenten verschilden op het gebied van levendigheid en argumentkwaliteit. De levendigheid werd gemanipuleerd door het weglaten of toevoegen van details. Uiteindelijk bleek dat levendige informatie voor een grotere overtuigingskracht zorgt mits de details relevant waren voor het standpunt. Indien dit niet het geval was, dan was het waarschijnlijk dat deze irrelevante details tegenwerkten en de tegenargumenten ondersteunden. Dit zou komen doordat irrelevante details de verwerking van argumentrelevante gedachten tegenhouden. Als voorbeeld van een relevant detail werd aangegeven dat een student-assistente zo toegewijd was aan architectuur dat zij een tattoo van een winkelhaak op haar enkel had laten zetten. Een voorbeeld van een irrelevant detail was dat de student-assistente ook een tattoo had van een grote blauwe kever, die zo echt leek dat men het eraf zou willen poetsen (Guadagno et al., 2011). Details waren dus relevant als deze niet afleidden van het standpunt, maar deze juist ondersteunden.

De onderzoeken van Bell en Loftus (1989) en Guadagno et al. (2011) laten tegengestelde resultaten zien wat betreft de invloed van irrelevante details. Onduidelijk blijft dus of irrelevante details een positieve invloed hebben op de geloofwaardigheid. Dat relevante details van positieve invloed zijn op geloofwaardigheid wordt daarentegen wel duidelijk. In onderhavig onderzoek zal daarom worden gekozen om als manipulatie alleen relevante details toe te voegen aan de antwoorden van de sollicitanten.

Naast details wordt, zoals eerder benoemd, ook het begrip concreetheid vaak genoemd in de literatuur over waarheidsperceptie. Een voorbeeld hiervan is het onderzoek van Hansen en Wänke (2010), waarin zij middels een experiment aannemelijk hebben gemaakt dat concrete verklaringen eerder voor waar worden aangezien dan abstracte verklaringen. In hun experiment werden 46 studenten verdeeld over twee vragenlijsten. Hierbij werden 26 abstracte en 26 concrete uitspraken gedaan. Abstracte uitspraken in de ene versie werden concreet gemaakt in de andere versie. Van de uitspraken was de helft waar en de andere helft onwaar. Aan de participanten werd gevraagd of zij het waarheidsgehalte van de uitspraken wilden vaststellen op een schaal van 1 (definitief onwaar) tot 5 (definitief waar). Hieruit bleek dat concrete uitspraken eerder voor waar werden aangezien dan abstracte uitspraken, en dus geloofwaardiger over kwamen, ongeacht of het daadwerkelijk waar was.

Wanneer leugenaars concrete uitspraken doen, kunnen zij dus geloofwaardiger overkomen. Toch kan het voor leugenaars moeilijk zijn om concrete uitspraken te doen. Dit is te verklaren door de *Construal-Level Theory* van Trope en Liberman (2010). Volgens deze theorie is hoe kleiner de psychologische afstand is tot een gebeurtenis, des te eenvoudiger het is om informatie over deze gebeurtenis voor te stellen in het geheugen (Herzog, Hansen & Wänke, 2007). De informatie over een gebeurtenis kan algemeen zijn, wat zorgt voor hoge *construal levels*. Echter, informatie over een gebeurtenis kan ook specifiek zijn, wat leidt tot lage *construal levels*. Bij een grote psychologische afstand hebben mensen hoge *construal levels* en een abstractere presentatie van een gebeurtenis. Dit zorgt ervoor dat de gebeurtenis abstract kan worden beschreven zonder context. Daarentegen hebben mensen bij een kleine psychologische afstand lage *construal levels* en een concrete presentatie van een gebeurtenis. Hierdoor kan de gebeurtenis concreter worden beschreven met context. De verschillende vormen van psychologische afstand zijn temporele afstand, ruimtelijke afstand, sociale afstand en hypothetische afstand (Trope & Liberman, 2010). In sommige onderzoeken worden deze vormen van psychologische afstand als details bestempeld (e.g. Guadagno et al., 2011). Wat opvalt is dat de *Construal-Level Theory* geen onderscheid maakt tussen concreet taalgebruik en het gebruik van details.

Toch kunnen concreetheid en gedetailleerdheid apart worden onderzocht, zoals in het eerdergenoemde onderzoek van Hustinx et al. (2019) het geval was.

Onderzoeksvraag en hypothesen

Alles overziend is het verdedigbaar dat concreetheid en gedetailleerdheid als aparte begrippen kunnen worden gezien. Zowel de mate van concreetheid als het aantal details kunnen als aanwijzingen dienen bij het achterhalen van de waarheid. Volgens de literatuur zouden leugenaars namelijk abstractere taal gebruiken en minder details geven (e.g. Vrij, 2000; Geurts et al., 2016; Sooniste et al., 2016). Daarnaast komt uit verschillende onderzoeken naar voren dat mensen die abstracte woorden gebruiken en weinig details geven ook daadwerkelijk als minder geloofwaardig worden beschouwd dan mensen die concrete woorden gebruiken en veel details geven (e.g. Bell & Loftus, 1989; Hansen & Wänke, 2010). Wanneer concrete verklaringen worden ondersteund door details zou dit volgens Hustinx et al. (2019) kunnen leiden tot een positiever geschiktheidsoordeel. Onduidelijk is wat het effect is van abstracte verklaringen gecombineerd met details. Abstractheid en details zijn in de literatuur namelijk nog niet eerder aan elkaar gekoppeld en zijn misschien ook wel moeilijk verenigbaar. In het onderhavige onderzoek zal onder andere worden gepoogd om hier meer inzicht in te krijgen. De onderzoeksvraag hierbij is ‘Wat is de invloed van concreetheid en gedetailleerdheid op geloofwaardigheid in sollicitatiegesprekken?’. Op basis van de literatuur zijn de volgende hypothesen opgesteld:

- H1: Er wordt een hoofdeffect verwacht van concreetheid. Mensen die concrete woorden gebruiken tijdens sollicitatiegesprekken worden geloofwaardiger beschouwd dan mensen die abstracte woorden gebruiken.
- H2: Er wordt een hoofdeffect verwacht van gedetailleerdheid. Mensen die veel details geven tijdens sollicitatiegesprekken worden als geloofwaardiger beschouwd dan mensen die weinig details geven.
- H3: Er wordt een interactie-effect verwacht tussen concreetheid en gedetailleerdheid. Het meest geloofwaardig zijn mensen die tijdens sollicitatiegesprekken concrete woorden gebruiken in combinatie met veel details. Het minst geloofwaardig zijn mensen die tijdens sollicitatiegesprekken abstracte woorden gebruiken in combinatie met weinig details.

Methode

Materiaal

Voor het experiment werden aan de proefpersonen teksten aangeboden waarin een fragment van een fictief sollicitatiegesprek was te lezen. In dit fragment ging de werkgever, naar het voorbeeld van Elon Musk, aan de sollicitant vragen naar problemen in het werkverleden en de manier waarop daarmee is omgegaan. Het antwoord van de sollicitant hierop werd gemanipuleerd in stijl. Dit waren concrete antwoorden met details, concrete antwoorden zonder details, abstracte antwoorden met details en abstracte antwoorden zonder details.

Iedere proefpersoon kreeg alle vier de condities te zien. Per conditie was het beroep waarop werd gesolliciteerd anders, zoals in tabel 1 te zien is. Hiervoor is gekozen zodat bevindingen over de geloofwaardigheid van de sollicitant niet enkel gebaseerd zouden zijn op één beroep. Verder was het belangrijk dat de beroepen niet te veel van elkaar verschilden op het gebied van betrouwbaarheid. Dit had er namelijk voor kunnen zorgen dat betrouwbaarheid van het beroep invloed had op de geloofwaardigheid van de sollicitant. Daarom is gezocht naar functies waarbij een Verklaring Omtrent Gedrag nodig is. Volgens Het Juridisch Loket (z.d.) zijn dit beroepen waarbij men werkt met vertrouwelijke gegevens (e.g. advocaten), beroepen waarbij men werkt met kwetsbare mensen (e.g. reclasseringsambtenaren), beroepen waarbij men werkt met geld of kostbare goederen (e.g. accountants) en beroepen binnen de overheid (e.g. beleidsmedewerkers bij een gemeente). Uit iedere beroepsgroep is een functie gekozen waarop in het sollicitatiegesprek werd gesolliciteerd. Dit zijn de advocaat, reclasseringsambtenaar, accountant en beleidsmedewerker bij de gemeente geworden.

De manipulaties van de mate van concreetheid zijn met behulp van de concreetheidsscores van Brysbaert, Stevens, De Deyne, Voorspoels en Stoms (2014) uitgevoerd. In hun onderzoek stelden zij een lijst op van 30.000 woorden. De participanten, bestaande uit 149 studenten, dienden op een vijfpunts-Likertschaal aan te geven in welke mate zij een woord abstract (1) of concreet (5) vonden. Uiteindelijk zijn de gemiddeldes genomen van de scores die de studenten aan de woorden hebben gegeven. Op deze manier kon op empirische wijze de concreetheid van de woorden worden bepaald.

In onderhavig onderzoek is bij de concrete versies gekozen voor woorden met een hogere concreetheidsscore dan bij de abstracte versies. Hierbij ontstond soms twijfel, omdat Brysbaert et al. (2014) niet bij ieder woord duidelijkheid boden over de concreetheidsscore. Zo waren plaatsnamen zoals 'Nijmegen' en 'Batenburg' en voornamen zoals 'Sjors' niet terug te vinden in de lijst. Daarnaast ontstond twijfel bij het kiezen van specifieke woorden zoals 'aktetas' en

‘garagedeur’, omdat deze een lagere concreetheidsscore hadden dan de minder specifieke woorden ‘tas’ en ‘deur’. Om bij twijfel toch een beslissing te kunnen nemen over welke woorden er gebruikt dienden te worden, is er gebruikgemaakt van een bevinding uit het onderzoek van Spooren, Hustinx, Aben en Turkenburg (2015). Uit dat onderzoek bleek dat de concreetheid van zelfstandige naamwoorden naast zintuigelijke waarneembaarheid ook werd bepaald door specificiteit. Dit zou betekenen dat specifiekere woorden zoals ‘Nijmegen’ en ‘aktetas’ concreter zijn dan de minder specifieke woorden ‘stad’ en ‘tas’. Ook zouden de woorden ‘buurman Sjors’ in dat geval concreter zijn dan enkel het woord ‘buurman’. Voor de manipulatie van concreetheid is daarom bij zelfstandige naamwoorden intuïtief naar de specificiteit gekeken indien Brysbaert et al. (2014) geen uitkomst boden. Dit bracht met zich mee dat niet voor ieder zelfstandige naamwoord een concreetheidsscore kon worden bepaald, wat invloed had op de gemiddelde concreetheidsscore per sollicitatiefragment.

Het berekenen van de gemiddelde concreetheidsscores van de sollicitatiefragmenten is in eerste instantie handmatig gedaan met behulp van een Excelbestand waarin de concreetheidsscores van Brysbaert et al. (2014) zijn opgenomen. Later is gekozen om de sollicitatiefragmenten middels een .txt-bestand in te voeren in het programma Cesar. De door Cesar berekende scores waren echter minder nauwkeurig dan de handmatig berekende scores. Uiteindelijk is daarom besloten om de gemiddelde concreetheidsscores verder handmatig te berekenen. Een voorbeeldzin uit het fragment van de accountant met een lage concreetheidsscore is als volgt: ‘Dus ik ging dit overleggen met de leidinggevende en gaf aan dat een werkkraacht het bedrag moest hebben ontvreemd’. De gemiddelde concreetheidsscore van deze zin is 2.41. Na deze zin concreter te hebben gemaakt, ontstond het volgende: ‘Dus ik ging hierover met de directeur praten en vertelde hem dat de receptioniste het geld moest hebben gestolen’. Hierbij is de gemiddelde concreetheidsscore 3.65. Het verschil in gemiddelde concreetheidsscore tussen de concrete en abstracties sollicitatiefragmenten op tekstniveau was telkens minimaal 1.00. Echter, op zinsniveau was het verschil in gemiddelde concreetheidsscore niet altijd minimaal 1.00, omdat dit anders ten koste zou gaan aan de begrijpelijkheid van de tekst.

Naast concreetheid werd ook de gedetailleerdheid gemanipuleerd. Dit werd gedaan door details aan de sollicitatiefragmenten toe te voegen of weg te laten. Het ging hierbij om temporele details en ruimtelijke details. Voor deze soorten details is gekozen omdat uit het eerder besproken onderzoek van Warmelink et al. (2013) naar voren kwam dat waarheidssprekers meer temporele en ruimtelijke details geven dan leugenaars. Wanneer aan de eerdergenoemde voorbeeldzinnen temporele en ruimtelijke details werden toegevoegd, zag dat er bij de abstracte variant als volgt uit: ‘Dus ik ging dit meteen overleggen met de leidinggevende in zijn kantoor en gaf

aan dat een werkracht het bedrag moest hebben ontvreemd'. Bij de concrete variant ontstond na het toevoegen van temporele en ruimtelijke details de volgende zin: 'Dus ik ging hierover meteen met de directeur praten in zijn kantoor en vertelde hem dat de receptioniste het geld moest hebben gestolen'. Om ervoor te zorgen dat de details de mate van concreetheid zo min mogelijk zouden beïnvloeden, is gekozen om voor de details woorden te gebruiken die qua concreetheidsscore neutraal zijn. Dit zijn woorden met een concreetheidsscore van rond de 3.00.

Proefpersonen

Voorafgaand aan het experiment is met behulp van het programma G*Power de minimale steekproefgrootte berekend. Hierbij werd als input voor de effectgrootte een Cohen's f van .195 ingevoerd. Deze Cohen's f was berekend op basis van de Cohen's d van .39 uit de meta-analyse van Dechêne, Stahl, Hansen en Wänke (2010). Verder werd een $power$ van .80 en een onbetrouwbaarheidsmarge van 5% ingevoerd. Het aantal groepen en het aantal metingen werden beide ingesteld op vier. Vervolgens kwam als output een totale steekproefgrootte van 40 personen naar voren. Aangezien dit het minimumaantal was, is besloten om meer dan 40 respondenten te werven. Uiteindelijk waren er 111 responses, waarvan er 57 bruikbaar waren voor het onderzoek. Een groot aantal responses is niet meegenomen omdat de vragenlijst of niet volledig was ingevuld of binnen een te korte tijd was ingevuld.

Middels randomisatie werden 16 respondenten ingedeeld in groep 1, 18 respondenten in groep 2, 12 respondenten in groep 3 en 11 respondenten in groep 4 (zie tabel 1). Deze respondenten bestonden uit 24 mannen, 32 vrouwen en een persoon die het geslacht liever niet wilde vermelden. De leeftijd van de respondenten was tussen de 18 en 60 jaar waarbij het gemiddelde 33.65 jaar en de standaardafwijking 13.63 was. Verder was het meest voorkomende opleidingsniveau hbo (34) gevolgd door wo (12), mbo (4), vwo (4), vmbo (2) en havo (1). Tot slot hadden 10 respondenten aangegeven dat zij zelf twee keer in hun leven hebben deelgenomen aan een sollicitatiegesprek, 15 respondenten hadden aangegeven drie keer te hebben deelgenomen aan een sollicitatiegesprek en 32 respondenten hadden meer dan drie keer deelgenomen aan een sollicitatiegesprek. Er waren geen respondenten die maar één keer hadden gesolliciteerd en respondenten die nooit hadden gesolliciteerd werden niet meegenomen in de analyses. Aangezien deze personen geen ervaring hadden met sollicitatiegesprekken werd verwacht dat zij de geloofwaardigheid van de sollicitant niet goed genoeg konden beoordelen in de rol van werkgever.

Onderzoeksonwerp

Voor het experiment is gekozen voor een 2x2 design. De mate van concreetheid heeft hierbij twee levels, namelijk abstracte antwoorden en concrete antwoorden. Daarnaast heeft gedetailleerdheid ook twee levels. Dit zijn antwoorden met details of zonder details. Er ontstaan op deze manier vier condities, namelijk abstract zonder details, abstract met details, concreet zonder details en concreet met details. Om ervoor te zorgen dat de resultaten gegeneraliseerd kunnen worden, zijn er aan de vier condities vier verschillende beroepen gekoppeld. Middels een *Latin square*, zoals te zien is in tabel 1, werden de sollicitatieteksten onder de proefpersonen verdeeld.

Tabel 1. *Conditie per beroep per groep*

	Groep 1 <i>n</i> =16	Groep 2 <i>n</i> =18	Groep 3 <i>n</i> =12	Groep 4 <i>n</i> =11
Advocaat	Concreet + detail	Concreet - detail	Abstract + detail	Abstract - detail
Reclasseringsambtenaar	Abstract - detail	Abstract + detail	Concreet – detail	Concreet + detail
Accountant	Concreet - detail	Concreet + detail	Abstract – detail	Abstract + detail
Beleidsmedewerker gemeente	Abstract + detail	Abstract – detail	Concreet + detail	Concreet - detail

Instrumentatie

De geloofwaardigheid van de sollicitant is gemeten met behulp van een samengestelde schaal bestaande uit drie items. Als eerste item kregen de respondenten de stelling ‘ik vind de sollicitant geloofwaardig’ te zien. De respondenten diende vervolgens op een zevenpunts-Likert-schaal aan te geven in hoeverre zij het met de stelling eens waren. Hierbij was 1 helemaal niet mee eens en 7 helemaal mee eens. De andere twee items zijn afkomstig uit de *messenger credibility scale* van Meyer (1988) en werden gesteld als ‘ik vind de sollicitant te vertrouwen’ en ‘de sollicitant vertelt het hele verhaal’. Bij beide items was er eveneens een zevenpunts-Likert-schaal waarbij 1 helemaal niet mee eens was en 7 helemaal mee eens. De betrouwbaarheid van Geloofwaardigheid van de sollicitant bestaande uit drie items was goed: $\alpha = .85$.

Verder werd, als vorm van geloofwaardigheid, de bereidheid van de respondent om de sollicitant uit te nodigen voor een vervolgesprek gemeten. Wanneer een respondent de sollicitant uitnodigde voor vervolgesprek zou dit betekenen dat de sollicitant geloofwaardig genoeg werd gevonden om in aanmerking te komen voor de vacante functie. De bereidheid werd aan de hand van één item gemeten. Dit was de stelling ‘als werkgever zou ik de sollicitant uitnodigen voor een vervolgesprek. Respondenten konden op een zevenpunts-Likertschaal aangeven in welke

mate zij het hiermee eens waren, variërend van helemaal niet mee eens (1) tot helemaal mee eens (7).

Daarnaast werden de manipulatiechecks als volgt uitgevoerd. Voor de manipulatiecheck van concreetheid werden drie items uit het onderzoek van Spooren et al. (2015) gebruikt in de vorm van stellingen. Deze stellingen waren ‘de woorden die de sollicitant gebruikt, vind ik concreet’, ‘de woorden die de sollicitant gebruikt, vind ik visueel voor te stellen’ en ‘de woorden die de sollicitant gebruikt, vind ik specifiek’. Ook hierbij was er sprake van een zevenpunts-Likert-schaal met 1 is helemaal mee oneens en 7 helemaal mee eens. De betrouwbaarheid van Manipulatie concreetheid was adequaat: $\alpha = .74$. Hoewel de betrouwbaarheid adequaat was, is gekozen om de items los te analyseren om meer inzichten te verkrijgen op item-niveau.

Tot slot werd voor de manipulatiecheck van gedetailleerdheid gebruikgemaakt van één item. Dit was de stelling ‘het verhaal van de sollicitant is gedetailleerd’, met een zevenpunts-Likert-schaal waarbij 1 helemaal mee oneens was en 7 helemaal mee eens.

Procedure

De vragenlijst die voor het experiment is opgesteld, is eerst verwerkt in het programma Qualtrics. Op deze manier konden de respondenten de vragenlijst online invullen op hun eigen apparaten. Vervolgens is de vragenlijst op verschillende manieren verspreid. De eerste manier was de sneeuwbalmethode waarbij een link werd verstuurd naar verschillende personen waaraan vervolgens werd gevraagd om deze link weer door te sturen naar andere personen. De tweede manier was het posten van de vragenlijst op sociale media. Zo werd de link op de tijdlijn van LinkedIn en Facebook gepost en werd de link in een speciale respondentengroep gedeeld op Facebook. De derde manier was het aanspreken van mensen in De Rafter en het uitdelen van QR-codes die naar de vragenlijst leidden.

Wanneer de respondenten de link hadden geopend of de QR-code hadden gescand, kregen zij eerst een inleidende tekst te zien met informatie en instructies. Daarbij werd aangegeven dat meer dan de helft van de sollicitanten in meer of mindere mate liegt in sollicitatiegesprekken en dat de respondenten zich dienen in te leven in de rol van werkgever om vervolgens met een kritische blik naar de antwoorden van de sollicitanten te kijken. Verder werd op het einde van de beginpagina benadrukt dat de respondenten de vragenlijst individueel dienen in te vullen, dat er geen goede of foute antwoorden zijn, dat de antwoorden van de respondenten vrijwillig en anoniem zijn en dat de respondenten op ieder moment kunnen stoppen met deelname aan het onderzoek. Indien de respondenten na het lezen van de inleidende tekst akkoord gingen met

deelname aan het onderzoek dienden zij op ‘ik ga akkoord’ te klikken. Hierna werden zij automatisch in een van de vier groepen ingedeeld (zie tabel 1) en kregen zij de condities in willekeurige volgorde te zien. Voor dit laatste werd gekozen, zodat externe factoren zoals vermoeidheid geen invloed hadden op de onderzoeksresultaten.

Na het lezen van iedere conditie werden er vragen gesteld over de geloofwaardigheid van de sollicitant en de bereidheid van de respondent om de sollicitant uit te nodigen voor een vervolggesprek. Wanneer een respondent alle vier de condities had gelezen en de bijbehorende vragen had beantwoord, kreeg deze van alle vier de condities nog eens het laatste gedeelte te zien en werd er gevraagd om deze vluchtig door te lezen. Hierbij werd vermeld dat er gelet moet worden op de manier waarop de sollicitant het verhaal vertelt. Vervolgens werd na ieder fragment de concreetheid en gedetailleerdheid bevraagd om op die manier te controleren of de teksten adequaat waren gemanipuleerd. Afsluitend werden er vragen gesteld over de demografische gegevens. Deze demografische gegevens bestonden uit geslacht, leeftijd, opleidingsniveau en aantal keren dat de respondent een sollicitatiegesprek heeft bijgewoond.

Statistische toetsing

Om te toetsen of er hoofdeffecten zijn van concreetheid en gedetailleerdheid op geloofwaardigheid en of er sprake is van een interactie, is gebruikgemaakt van een tweeweg univariate variantieanalyse. Daarnaast is er ook een tweeweg univariate variantieanalyse gebruikt om te toetsen of er sprake is van hoofdeffecten van concreetheid en gedetailleerdheid op de bereidheid voor een vervolggesprek en of er sprake is van een interactie. Tot slot zijn er ook tweeweg univariate variantieanalyses gebruikt voor de manipulatiechecks van geloofwaardigheid. Hierbij werd gezocht naar hoofdeffecten van concreetheid en gedetailleerdheid op concreet, visueel voorstelbaar, specifiek en gedetailleerd.

Resultaten

Effecten van concreetheid en gedetailleerdheid

Om erachter te komen of er effecten zijn van concreetheid en gedetailleerdheid op de geloofwaardigheid van de sollicitant en de bereidheid van de respondent om de sollicitant uit te nodigen voor een vervolgggesprek, zijn er twee variantieanalyses uitgevoerd. De gemiddeldes en standaardafwijkingen zijn in tabel 2 weergegeven.

Tabel 2. De gemiddeldes en standaardafwijkingen van de mate van concreetheid en gedetailleerdheid op geloofwaardigheid van sollicitant en bereidheid om sollicitant voor vervolgggesprek uit te nodigen (1 = zeer lage geloofwaardigheid/bereidheid, 7 = zeer hoge geloofwaardigheid/bereidheid)

	Abstract		Concreet	
	Zonder details n = 57	Met details n = 57	Zonder details n = 57	Met details n = 57
Geloofwaardigheid	4.25 (1.60)	4.35 (1.38)	4.25 (1.40)	3.95 (1.61)
Bereidheid vervolgggesprek	3.79 (2.08)	3.93 (1.81)	3.82 (1.78)	3.53 (1.83)

Om de hypothesen te toetsen is er gebruikgemaakt van een tweeweg univariate variantieanalyse van Concreetheid en Gedetailleerdheid op Geloofwaardigheid. Van tevoren werd verwacht dat er een hoofdeffect was van concreetheid en gedetailleerdheid. Ook werd een interactie-effect verwacht tussen concreetheid en gedetailleerdheid. Uit de analyse bleek echter geen significant hoofdeffect van Concreetheid ($F(1, 56) < 1$). Daarnaast bleek er geen significant hoofdeffect van Gedetailleerdheid ($F(1, 56) < 1$) en ook trad er geen interactie op tussen Concreetheid en Gedetailleerdheid ($F(1, 56) = 1.03, p = .315, \text{partiële } \eta^2 = .02$).

Verder is getoetst of er hoofdeffecten waren van concreetheid en gedetailleerdheid op de bereidheid van de respondent om de sollicitant voor een vervolgggesprek uit te nodigen. Hiervoor is een tweeweg univariate variantieanalyse uitgevoerd van Concreetheid en Gedetailleerdheid op Bereidheid vervolgggesprek. Hieruit bleken eveneens geen significante hoofdeffecten van Concreetheid ($F(1, 56) < 1$) en Gedetailleerdheid ($F(1, 56) < 1$). Ook trad er geen interactie op tussen Concreetheid en Gedetailleerdheid ($F(1, 56) < 1$).

Manipulatiechecks

Om te controleren of de manipulaties van concreetheid en gedetailleerdheid adequaat zijn uitgevoerd, is aan de respondenten gevraagd in hoeverre zij het taalgebruik van de sollicitant concreet, visueel voorstelbaar, specifiek en gedetailleerd vonden. De items concreet, visueel voorstelbaar en specifiek dienden de gepercipieerde concreetheid te meten en het item gedetailleerd diende de gepercipieerde gedetailleerdheid te meten. In tabel 3 zijn de gemiddeldes en standaardafwijkingen weergegeven van de door de respondenten gegeven scores.

Tabel 3. De gemiddeldes en standaardafwijkingen van de mate van concreetheid en gedetailleerdheid op de mate waarin een conditie concreet, visueel voorstelbaar, specifiek en gedetailleerd werd gevonden (1 = helemaal niet mee eens, 7 = helemaal mee eens)

	Abstract		Concreet	
	Zonder details <i>n</i> = 57	Met details <i>n</i> = 57	Zonder details <i>n</i> = 57	Met details <i>n</i> = 57
Concreet	4.47 (1.52)	4.67 (1.37)	4.33 (1.41)	4.89 (1.30)
Visueel voorstelbaar	4.42 (1.67)	4.86 (1.34)	5.07 (1.29)	5.40 (1.15)
Specifiek	4.32 (1.57)	4.51 (1.50)	4.44 (1.41)	4.82 (1.43)
Gedetailleerd	4.19 (1.58)	4.74 (1.29)	4.60 (1.53)	4.79 (1.46)

Uit de eerste tweeweg univariate variantieanalyse, van Concreetheid en Gedetailleerdheid op Mate waarin conditie concreet werd gevonden, bleek geen significant hoofdeffect van Concreetheid ($F(1, 56) < 1$). Wel bleek er een significant hoofdeffect van Gedetailleerdheid ($F(1, 56) = 4.56, p = .037, \text{partiële } \eta^2 = .08$). De respondenten vonden de condities met details ($M = 4.78, SD = 0.15$) concreter dan de condities zonder details ($p = .037, \text{Sidak-correctie; } M = 4.40, SD = 0.12$). Er trad verder geen interactie op tussen Concreetheid en Gedetailleerdheid ($F(1, 56) = 1.23, p = .271, \text{partiële } \eta^2 = .02$).

Uit de tweede tweeweg univariate variantieanalyse, van Concreetheid en Gedetailleerdheid op Mate waarin conditie visueel voorstelbaar werd gevonden, bleek een significant hoofdeffect van Concreetheid ($F(1, 56) = 11.17, p = .001, \text{partiële } \eta^2 = .17$). De respondenten vonden de concrete condities ($M = 5.24, SD = 0.12$) gemakkelijker visueel voor te stellen dan de abstracte condities ($p = .001, \text{Sidak-correctie; } M = 4.64, SD = 0.14$). Daarnaast bleek een significant

hoofdeffect van Gedetailleerdheid ($F(1, 56) = 8.49, p = .046, \text{partiële } \eta^2 = .07$). De respondenten vonden de condities met details ($M = 5.13, SD = 0.13$) gemakkelijker visueel voor te stellen dan de condities zonder details ($p = .046$, Sidak-correctie; $M = 4.75, SD = 0.15$). Verder trad er geen interactie op tussen Concreetheid en Gedetailleerdheid ($F(1, 56) < 1$).

Uit de derde tweeweg univariate variantieanalyse, van Concreetheid en Gedetailleerdheid op Mate waarin conditie specifiek werd gevonden, bleek geen significant hoofdeffect van Concreetheid ($F(1, 56) = 1.54, p = .221, \text{partiële } \eta^2 = .03$). Daarnaast bleek er geen significant hoofdeffect van Gedetailleerdheid ($F(1, 56) = 2.18, p = .146, \text{partiële } \eta^2 = .04$) en ook trad er geen interactie op tussen Concreetheid en Gedetailleerdheid ($F(1, 56) < 1$).

Uit de vierde tweeweg univariate variantieanalyse, van Concreetheid en Gedetailleerdheid op Mate waarin conditie gedetailleerd werd gevonden, bleek geen significant hoofdeffect van Concreetheid ($F(1, 56) = 1.47, p = .231, \text{partiële } \eta^2 = .03$). Wel bleek er een significant hoofdeffect van Gedetailleerdheid ($F(1, 56) = 4.04, p = .049, \text{partiële } \eta^2 = .07$). De respondenten vonden de condities met details ($M = 4.76, SD = 0.13$) gedetailleerder dan de condities zonder details ($p = .049$, Sidak-correctie; $M = 4.40, SD = 0.16$). Er trad verder geen interactie op tussen Concreetheid en Gedetailleerdheid ($F(1, 56) < 1$).

Discussie

In onderhavig onderzoek werden aan iedere respondent vier fragmenten van sollicitatiegesprekken aangeboden waarin een sollicitant antwoord gaf op de vraag van de werkgever. De stijl waarin de sollicitant in ieder fragment antwoord gaf, was verschillend en bestond uit abstract zonder details, abstract met details, concreet zonder details of concreet met details. Na het lezen van ieder fragment beantwoordden de respondenten vragen over de geloofwaardigheid van de sollicitant. Op basis van de literatuur werd verwacht dat sollicitanten die concrete woorden gebruikten als geloofwaardiger zouden worden beschouwd dan sollicitanten die abstracte woorden gebruikten (H1). Ook werd verwacht dat sollicitanten die veel details gaven als geloofwaardiger zouden worden beschouwd dan sollicitanten die weinig details gaven (H2) en dat er een wederkerige invloed was tussen concreetheid en gedetailleerdheid (H3).

De resultaten van het experiment kwamen echter niet overeen met de verwachtingen op basis van de literatuur. Sollicitanten die een concreter verhaal hadden, werden niet geloofwaardiger gevonden dan sollicitanten die een abstracter verhaal hadden. Daarnaast werden sollicitanten die veel details gaven niet geloofwaardiger gevonden dan sollicitanten die weinig details gaven. H1 en H2 konden daarom niet worden bevestigd. Tot slot bleken concreetheid en gedetailleerdheid elkaar onderling niet te beïnvloeden, wat ervoor zorgde dat ook H3 niet kon worden bevestigd.

Als vorm van geloofwaardigheid werd ook in kaart gebracht of er verschillen optraden tussen de condities in bereidheid van de respondent om de sollicitant uit te nodigen voor een vervolgesprek. De gedachte was dat hoe groter de bereidheid van de respondent was om de sollicitant uit te nodigen voor een vervolgesprek, des te geloofwaardiger de sollicitant werd gevonden. Er bleek, net zoals bij geloofwaardigheid, geen verschil op te treden in bereidheid voor een vervolgesprek. De respondenten zouden de sollicitanten in de concrete en gedetailleerde condities niet eerder uitnodigen voor een vervolgesprek dan de sollicitanten in de abstracte en niet gedetailleerde condities. Ook hierbij bleken concreetheid en gedetailleerdheid elkaar onderling niet te beïnvloeden.

Om uit te sluiten dat een inadequate manipulatie tot voorgenoemde resultaten heeft geleid, is er een aantal manipulatiechecks uitgevoerd. Voor de manipulatie van concreetheid bleek dat de respondenten de concrete condities niet concreter vonden dan de abstracte condities. Echter, het is ook gebleken dat de respondenten de concrete condities gemakkelijker visueel voor te stellen vonden dan de abstracte condities. In onderhavig onderzoek werd visuele voorstelbaar-

heid gezien als een vorm van zintuigelijke waarneembaarheid en aangezien zintuigelijke waarneembaarheid volgens Spooren et al. (2015) de belangrijkste determinant is van concreetheid, kan worden gesteld dat de manipulatie van concreetheid adequaat is uitgevoerd. De uitleg van Brysbaert et al. (2014, p. 83) over concreetheid ondersteunt deze stelling en luidt als volgt: "Sommige woorden verwijzen naar dingen of acties in de werkelijkheid. Je kunt ze direct ervaren via een van je vijf zintuigen of door de actie uit te voeren. We noemen deze woorden concrete woorden".

Ondanks dat de manipulatie van concreetheid in termen van visuele voorstelbaarheid adequaat is, blijft onduidelijk waarom de respondenten geen verschil zagen in termen van abstract en concreet. Intuïtief wordt verwacht dat respondenten geen duidelijk beeld hadden van de betekenis van concreetheid, aangezien concreet volgens Brysbaert et al. (2014) een abstract begrip is en hiervan geen definitie is gegeven in het experiment. De vraag of de respondenten de woorden visueel konden voorstellen, is daarentegen concreter. Voor vervolgonderzoek is het aan te raden om vooraf een definitie van de begrippen te geven aan de respondenten. Dit is in onderhavig onderzoek niet gedaan zodat de vragenlijst en bijbehorende teksten niet te lang zouden worden.

Verder werden de concrete condities niet specifiek gevonden dan de abstracte condities. Een verklaring hiervoor is dat specificiteit enkel een voorspeller is van concreetheid bij zelfstandige naamwoorden (Spooren et al., 2015). Aangezien bij de condities buiten zelfstandige naamwoorden ook andere woordsoorten werden gemanipuleerd, zoals bijvoeglijke naamwoorden, werkwoorden en bijwoorden, zou het gebruik van zelfstandige naamwoorden over het algemeen weinig invloed hebben gehad op de algehele specificiteit van de condities.

Tot slot bleek uit de manipulatiecheck van gedetailleerdheid dat de respondenten de condities met details gedetailleerder vonden dan de condities zonder details. Dit wijst erop dat de manipulatie van gedetailleerdheid adequaat is uitgevoerd.

Samenvattend kan dus worden geconcludeerd dat de niet significante effecten op geloofwaardigheid voortkomen uit een adequate manipulatie van concreetheid en gedetailleerdheid. De vraag blijft echter waarom de respondenten geen verschil zagen in geloofwaardigheid tussen de condities.

Een mogelijke verklaring hiervoor is dat de respondenten niet vaardig waren in waarheidsvinding. Uit onderzoek van Porter et al. (2000) bleek namelijk dat mensen hier van nature niet vaardig in zijn. Het wil dus niet zeggen dat respondenten die verschillen zagen in concreetheid en gedetailleerdheid deze verschillen ook als aanwijzing zagen voor leugens. Voorafgaand aan

het experiment werd bewust niet vermeld dat concreetheid en gedetailleerdheid als aanwijzingen konden dienen voor leugens, omdat dit anders invloed zou hebben op de resultaten. Wanneer deze aanwijzingen wel vooraf zouden worden vermeld, wordt verwacht dat de respondenten de sollicitanten in de concrete en gedetailleerde condities minder snel als leugenaars zouden zien, eerder zouden geloven en daarmee geloofwaardiger vonden dan de sollicitanten in de abstracte en niet gedetailleerde condities. Dit wordt in ieder geval gesuggereerd door de bevindingen uit het onderzoek van Porter et al. (2000), waaruit bleek dat uitleg over het gebruik van aanwijzingen tot een hoger percentage correcte waarheidsoordelen kon leiden.

Een andere verklaring voor het gegeven dat de respondenten geen verschil zagen in geloofwaardigheid tussen de condities, ligt in de context waarin het onderzoek heeft plaatsgevonden. In onderhavig onderzoek was de setting een sollicitatiegesprek, terwijl binnen de literatuur vooral onderzoek plaatsvond in de context van juridische zaken. In juridische zaken is waarheidsvinding volgens Crijns en Van der Meij (2005) de hoofddoelstelling, terwijl bij sollicitatiegesprekken algemeen bekend is dat het hoofddoel is om erachter te komen of de sollicitant geschikt is voor de vacante functie. Aangezien waarheidsvinding bij sollicitatiegesprekken een minder grote rol speelt dan bij juridische zaken, zou het kunnen zijn dat de respondenten in mindere mate bezig waren met het achterhalen van de waarheid en daardoor in mindere mate gebruikmaakten van aanwijzingen zoals concreetheid en gedetailleerdheid. In plaats daarvan zou het kunnen zijn dat de respondenten niet op de stijl, maar op de inhoud van het verhaal focussten om op die manier te kunnen oordelen over de eigenschappen van de sollicitant, waaronder de geloofwaardigheid. Omdat het bij het experiment met name ging om de stijl waarin de sollicitant het verhaal vertelt en in mindere mate om de inhoud van het verhaal, kan dit ertoe hebben geleid dat de verwachte effecten niet optraden.

Verder zou het niet significante verschil in geloofwaardigheid tussen de condities mogelijk verklaard kunnen worden door de *Construal-Level Theory* van Trope en Liberman (2010). Volgens deze theorie is, zoals eerder benoemd, informatie moeilijker voor te stellen in het geheugen als de psychologische afstand tot een gebeurtenis groot is. Hierbij zijn verschillende vormen van psychologische afstand, namelijk temporele afstand, ruimtelijke afstand, sociale afstand en hypothetische afstand. Bij de condities zonder details werd er geen informatie gegeven over tijd en ruimte, dus zou het kunnen dat hierdoor de temporele en ruimtelijke afstand tot de gebeurtenis groot was. Zelfs wanneer er, in het geval van de gedetailleerde condities, informatie werd gegeven over tijd en ruimte kan het zijn dat de sociale en hypothetische afstand groot was en ervoor zorgde dat de concrete en gedetailleerde condities minder geloofwaardig werden gevonden dan de abstracte en niet gedetailleerde condities.

Tot slot zou een mogelijke verklaring voor het niet significante verschil in geloofwaardigheid tussen de gedetailleerde en niet gedetailleerde condities kunnen zijn dat de details niet relevant bleken te zijn voor het verhaal. Uit het onderzoek van Guadagno et al. (2011) bleek namelijk dat irrelevante details de overtuigingskracht kunnen tegenwerken. Hoewel Bell en Loftus (1989) daarentegen in hun onderzoek vonden dat het niet noodzakelijk was dat de details relevant waren om van invloed te zijn op beoordelingen, was er voor onderhavig onderzoek toch gekozen om enkel gebruik te maken van relevante details. Echter, relevant is een subjectief begrip en het kan dus zijn dat wat voor de manipulatie als relevant werd gevonden door de respondenten niet als relevant werd gevonden. In vervolgonderzoek zou middels een pre-test de relevantie van de details kunnen worden bepaald om deze informatie in het uiteindelijke experiment te kunnen gebruiken.

Hoewel in onderhavig onderzoek geen significante effecten naar voren kwamen voor concreetheid en gedetailleerdheid op geloofwaardigheid, kan het toch een bijdrage leveren aan vervolgonderzoek. De zelfbedachte manipulatie van gedetailleerdheid kan bijvoorbeeld worden meegenomen in vervolgonderzoeken waarbij ook concreetheid wordt gemanipuleerd. Door woorden met een concreetheidsscore van rond de 3.00 toe te voegen aan een abstracte én concrete conditie, kan ervoor worden gezorgd dat concreetheid en gedetailleerdheid gescheiden kunnen blijven omdat een concreetheidsscore van 3.00 als neutraal kan worden gezien.

Echter, het toevoegen van details met een gemiddelde concreetheidsscore van 3.00 kan er ook voor zorgen dat de concrete condities minder concreet worden en de abstracte condities concreter worden. Een voorbeeld hiervan is de volgende zin uit de concrete conditie met details. ‘Buurman Sjors past namelijk tijdens de donkere wintermaanden op ons huis als wij aan het werken zijn en misschien was er wel een inbreker geweest’. Het detail ‘tijdens de donkere wintermaanden’ heeft hierbij een concreetheidsscore van 3.14 en de rest van de zin heeft een concreetheidsscore van 3.36. Het detail haalt daarmee de gemiddelde concreetheidsscore naar beneden tot een gewogen gemiddelde van 3.30. Het voorbeeld bij de abstracte conditie met details is als volgt. ‘Onze buurman let namelijk tijdens de donkere wintermaanden op onze stek als wij niet aanwezig zijn en je weet maar nooit of iemand anders interesse heeft in mijn spullen’. De concreetheidsscore van het detail is ook hierbij 3.14 en de rest van de zin heeft een concreetheidsscore van 2.25. In dit geval haalt het detail de gemiddelde concreetheidsscore naar boven tot een gewogen gemiddelde van 2.40. Hoewel het toevoegen van details geen grote verschillen oplevert in mate van concreetheid, zou het misschien toch invloed kunnen hebben op de ge-

loofwaardigheid. Voor vervolgonderzoek is het interessant om in kaart te brengen wat de effecten zouden zijn op geloofwaardigheid als de toegevoegde details in de abstracte conditie abstract en in de concrete conditie concreet zouden zijn.

Verder laat onderhavig onderzoek zien dat de manipulaties van concreetheid op basis van Brysbaert et al. (2014) in dit geval niet tot verschillen in gepercipieerde mate van concreetheid hebben geleid, maar wel tot verschillen in gepercipieerde mate van visuele voorstelbaarheid. Dit houdt in dat het gebruik van de concreetheidsscores van Brysbaert et al. (2014) niet in alle gevallen leidt tot een adequate manipulatie van mate van concreetheid. Een verklaring hiervoor is dat de concreetheidsscores enkel gaan over de concreetheid op woordniveau en niet over de concreetheid op zins- of tekstniveau. Om een concrete zin te maken, kunnen woorden achter elkaar worden gezet met een hoge concreetheidsscore. Dit betekent echter niet dat de zin daarvoor ook automatisch concreet is. Voor vervolgonderzoek is het aan te raden om een instrument te ontwikkelen waarmee de concreetheid ook op zins- en tekstniveau vast te stellen is.

Andere beperkingen in onderhavig onderzoek waren onder andere de lengte van de vragenlijst en de geloofwaardigheid van de tekstinhoud. De vragenlijst was relatief lang en zorgde ervoor dat verschillende respondenten voortijdig afhaakten of zich snel door de vragenlijst heen klikten. Dit heeft ervoor gezorgd dat ongeveer de helft van de respondenten niet werden meegenomen in de analyses. Respondenten die de teksten snel lazen, zouden de vragenlijst in ongeveer vijf minuten afgerond kunnen hebben. Respondenten die langzaam lazen, deden daarentegen ongeveer twintig minuten over de vragenlijst. Voor vervolgonderzoek is het aan te raden om gebruik te maken van kortere tekstfragmenten, zodat de tijdsduur van het experiment korter wordt en de kans groter is dat de respondenten de vragenlijst volledig invullen.

Verder konden verschillen in de inhoud van de tekst invloed hebben gehad op de geloofwaardigheid van de sollicitant, terwijl niet de inhoud maar de stijl van de tekst hier invloed op zou moeten hebben. Een voorbeeld hiervan was dat de advocaat zijn aktetas was vergeten mee te nemen naar een rechtszaak. Ongeacht of deze informatie abstract of concreet was, kan dit invloed hebben gehad op de geloofwaardigheid van de advocaat. Het was moeilijk om ervoor te zorgen dat de inhoud van de teksten bij de verschillende functies even geloofwaardig was, omdat de literatuur hier geen handvatten voor bood. Daarom is geprobeerd om intuïtief de teksten inhoudelijk even geloofwaardig te maken. Voor vervolgonderzoek is aan te raden om voor de tekstinhoud eenzelfde verhaal te gebruiken, zodat de ene gebeurtenis niet geloofwaardiger is dan de andere gebeurtenis.

Referenties

- AlGergawi, M. (Interviewer). (2017, 15 februari). *WGS17 Session: A conversation with Elon Musk*. Geraadpleegd op 14 augustus 2019, van https://www.youtube.com/watch?v=rC-oFKUJ_8Yo
- Babcock, P. (2003). Spotting lies. *HRMagazine*, 48, 46-52.
- Bell, B. E., & Loftus, E. F. (1989). Trivial persuasion in the courtroom: The power of (a few) minor details. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(5), 669-679. doi:10.1037/022-3514.56.5.669
- Brysbaert, M., Stevens, M., De Deyne, S., Voorspoels, W., & Storms, G. (2014). Norms of age of acquisition and concreteness for 30,000 Dutch words. *Acta Psychologica*, 150, 80-84.
- Coleman, L., & Kay, P. (1981). Prototype semantics: The English word lie. *Language*, 57, 26-44.
- Crijns, J. H., & Van der Meij, P. P. J. (2005). Over de grenzen van de materiële waarheidsvinding. In R. H. Haveman & H. C. Wiersinga (Reds.), *Langs de randen van het strafrecht* (pp. 45-69). Nijmegen: Wolf Legal Publishers.
- DePaulo, B. M., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K., & Cooper, H. (2003). Cues to deception. *Psychological Bulletin*, 129(1), 74-118. doi:10.1037/0033-2909.129.1.74
- Ekman, P., & O'Sullivan, M. (1991). Who can catch a liar? *American Psychologist*, 46(9), 913-920. doi:10.1037/0003-066X.46.9.913
- Ekman, P., O'Sullivan, M., & Frank, M. G. (1999). A few can catch a liar. *Psychological Science*, 10, 263-266.
- Geurts, R., Granhag, P. A., Ask, K., & Vrij, A. (2016). Taking threats to the lab: Introducing an experimental paradigm for studying verbal threats. *Journal of Threat Assessment and Management*, 3(1), 53-64. doi:10.1037/tam0000060
- Giard, R. W. M. (2013). Waarheidsvinding: een spel van vraag en antwoord. *Expertise en Recht*, 4, 115-121.
- Guadagno, R. E., Rhoads, K. v. L., Sagarin, B. J. (2011). Figural vividness and persuasion: Capturing the 'elusive' vividness effect. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37(5), 628-638. doi:10.1177/0146167211399585
- Hansen, J., & Wänke, M. (2010). Truth from language and truth from fit: The impact of linguistic concreteness and level of construal on subjective truth. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36(11), 1576-1588. doi:10.1177/0146167210386238

- Herzog, S. M., Hansen, J., & Wänke, M. (2007). Temporal distance and ease of retrieval. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(3), 483-488.
- Het Juridisch Loket. (z.d.). *Kan ik een verklaring omtrent gedrag (VOG) aanvragen?* Geraadpleegd op 16 september 2019, van <https://www.juridischloket.nl/politie-en-justitie/justitie/vog/>
- Hustinx, L., Hofstra, I., & Janssen, A. (2019). Zijn concrete argumenten doorslaggevend? Een experiment naar het effect van mate van concreetheid op sociale oordelen. *Tijdschrift voor taalbeheersing*, 41(1), 129-142. doi:10.5117/TVT2019.1.009.HUST
- Kupfer, J. (1982). The moral presumption against lying. *Review of Metaphysics*, 36(1), 103-126.
- Leary, M. R. (1995). *Self-presentation: Impression management and inter-personal behavior*. Boulder, CO: Westview Press.
- Mackor, A. R. (2010). 'Wat is waarheid?' De rol van deskundigen bij waarheidsvinding in de strafrechtspraak. *Netherlands Journal of Legal Philosophy*, 1, 52-66.
- McQuaid, S. M., Woodworth, M., Hutton, E. L., Porter, S., & Ten Brinke, L. (2015). Automated insights: verbal cues to deception in real-life high-stakes lies. *Psychology, Crime & Law*, 21(7), 617-631. doi:10.1080/1068316X.2015.1008477
- Meyer, P. (1988). Defining and measuring credibility of newspapers: Developing an index. *Journalism Quarterly*, 65, 567-574.
- National Research Council, Committee to Review the Scientific Evidence on the Polygraph. (2003). *The polygraph and lie detection*. Washington, DC: The National Academies Press.
- Paivio, A. (1969). Mental imagery in associative learning and memory. *Psychological Review*, 76(3), 241-263.
- Porter, S., Woodworth, M., & Birt, A. R. (2000). Truth, lies and videotape: An investigation of the ability of federal parole officers to detect deception. *Law and Human Behavior*, 24(6), 643-658.
- Prater, T., & Kiser, S. (2002). Lies, lies, and more lies. *SAM Advanced Management Journal*, 67(2), 9-36.
- Rosenfeld, P. (1997). Impression management, fairness, and the employment interview. *Journal of Business Ethics*, 16(8), 801-808.
- Schlenker, B. R., & Weigold, M. F. (1992). Interpersonal processes involving impression regulation and management. *Annual Review of Psychology*, 43, 133-168.

- Sooniste, T., Granhag, P. A., Strömwall, L. A., & Vrij A. (2016). Discriminating between true and false intent among small cells of suspects. *Legal and Criminology Psychology*, 21(2), 344-357. doi:10.1111/lcrp.12063.
- Spooren, W. P. M. S., Hustinx, L. G. M. M., Aben, J., & Turkenburg, E. (2015). Concreetheid onder de loep. In M. Boogaard, B. van den Bogaerde, S. Bacchini, M. Curcic, N. de Jong, E. le Pichon & L. Rasier (Red.), *Artikelen van de achtste Anéla Conferentie Toegepaste Taalwetenschap 2015* (pp. 97-110). Delft: Eburon.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal-Level Theory of psychological distance. *Psychological Review*, 117(2), 440-463.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5(2), 207-232.
- Vrij, A. (2000). *Detecting lies and deceit*. Chichester, England: Wiley.
- Vrij, A., Evans, H., Akehurst, L., & Mann, S. (2004). Rapid judgements in assessing verbal and nonverbal cues: their potential for deception researchers and lie detection. *Applied Cognitive Psychology*, 18(3), 283-296. doi:10.1002/acp.964
- Vrij, A., Granhag, P., Mann, S., & Leal, S. (2011). Outsmarting the liars: Toward a cognitive lie detection approach. *Current Directions in Psychological Science*, 20(1), 28-32. doi:10.1177/0963721410391245.
- Warmelink, L., Vrij, A., Mann, S., & Granhag P. A. (2013). Spatial and temporal details in intentions: A cue to detecting deception. *Applied Cognitive Psychology*, 27, 101-106. doi:10.1002/acp.2878
- Weiss, B., & Feldman, R. S. (2006). Looking good and lying to do it: Deception as an impression management strategy in job interviews. *Journal of Applied Social Psychology*, 36(4), 1070-1086. doi:10.1111/j.0021-9029.2006.00055.x

Bijlage I: Materiaal met Brysbaert-scores

Advocaat

Abstract zonder details (*Gemiddelde score: 2.39*)

Werkgever: Heeft u in uw werkverleden een stomme fout gemaakt waarover u mij iets meer zou kunnen vertellen? En hoe bent u daarmee omgegaan?

Sollicitant: Ja, ik was belangrijke^{1.53} (belangrijk) spullen^{3.20} vergeten^{2.13} bij een complex^{1.53} proces^{1.93} over misdadige^{2.07} (misdadig) activiteiten^{2.20} (activiteit) (=2.08). Daarom ben ik huiswaarts gegaan^{2.80} (gaan) om de spullen^{3.20} met privacygevoelige^{1.90} (1.73+2.07/2=1.90) informatie^{2.20} te gaan nazoeken^{2.36} (=2.49). Toen ik was gearriveerd^{3.00} (arriveren), ben ik gaan zoeken^{3.60} maar ik kon het nergens vinden^{2.20} (=2.93). Ik merkte op^{2.27} (opmerken) dat mijn partner^{3.07} niet thuis^{3.13} was, dus ben ik maar naar de buurman^{3.53} gegaan^{2.80} (gaan) om te informeren^{2.47} of hij meer^{2.60} wist^{2.00} (weten) (=2.73). Onze buurman^{3.53} let^{1.93} (letten) namelijk op onze stek^{3.21} als wij niet aanwezig^{2.33} zijn^{1.33} en je weet^{2.00} (weten) maar nooit of iemand anders^{1.47} interesse^{1.67} heeft^{1.87} in mijn spullen^{3.20} (=2.25).

Werkgever: En kon uw buurman u meer vertellen?

Sollicitant: Ja, hij had mij uitgenodigd^{2.87} (uitnodigen) om langs te komen^{2.87} (langskomen) (=2.87). Toen ik daar was^{1.33} (zijn), deed^{1.93} (doen) hij iets verrassends^{2.20} (verrassend) en toverde^{2.93} (toveren) mijn spullen^{3.20} weer tevoorschijn^{1.53} (=2.19). Ik was helemaal^{1.87} vergeten^{2.13} dat ik het daar had achtergelaten^{2.87} (achterlaten) toen ik wat kwam lenen^{2.80} (=2.42). Hoewel de tijd^{1.33} krap^{3.13} was^{1.33} (zijn), had ik besloten^{1.93} (besluiten) om het gerechtshof^{2.67} te contacteren^{2.47} en te informeren^{2.47} of de hoorzitting^{2.47} al was aangevangen^{1.93} (aanvangen) (=2.19). De hoorzitting^{2.47} bleek te zijn uitgesteld^{2.27}, dus ik had^{1.87} (hebben) mazzel^{1.64} (=2.06). Uiteindelijk was^{1.33} (zijn) ik op tijd^{1.33} voor de hoorzitting^{2.47} en kon deze beginnen^{2.47} met alle benodigde^{1.67} (benodigd) spullen^{3.20} (=2.08).

Abstract met details (*Gemiddelde score: 2.48*)

Werkgever: Heeft u in uw werkverleden een stomme fout gemaakt waarover u mij iets meer zou kunnen vertellen? En hoe bent u daarmee omgegaan?

Sollicitant: Ja, ik was belangrijke^{1.53} (belangrijk) spullen^{3.20} vergeten^{2.13} bij een complex^{1.53} proces^{1.93} over misdadige^{2.07} (misdadig) activiteiten^{2.20} (activiteit) (=2.08). Daarom ben ik huiswaarts gegaan^{2.80} (gaan) om de spullen^{3.20} met privacygevoelige^{1.90} (1.73+2.07/2=1.90) informatie^{2.20} te gaan nazoeken^{2.36} (=2.49). Toen ik was gearriveerd^{3.00} (arriveren), ben ik een halfuur^{3.07} in de hele^{1.40} (heel) woonkamer^{4.47} gaan zoeken^{3.60} maar ik kon het nergens vinden^{2.20} (=2.96). Ik merkte op^{2.27} (opmerken) dat mijn partner^{3.07} niet thuis^{3.13} was maar bij de bingo^{2.93}, dus ben ik maar naar de

buurman^{3.53} gegaan^{2.80} (gaan) om te informeren^{2.47} of hij meer^{2.60} wist^{2.00} (weten) (=2.76). Onze buurman^{3.53} liet^{1.93} (letten) namelijk tijdens de donkere^{4.00} (donker) wintermaanden^{2.27} (wintermaand) op onze stek^{3.21} als wij niet aanwezig^{2.33} zijn^{1.33} en je weet^{2.00} (weten) maar nooit of iemand anders^{1.47} interesse^{1.67} heeft^{1.87} in mijn spullen^{3.20} (=2.40).

Werkgever: En kon uw buurman u meer vertellen?

Sollicitant: Ja, hij had mij uitgenodigd^{2.87} (uitnodigen) om langs te komen^{2.87} (langskomen) (=2.87). Toen ik daar was^{1.33} (zijn), deed^{1.93} (doen) hij iets verrassends^{2.20} (verrassend) en toverde^{2.93} (toveren) langzaam^{3.07} mijn spullen^{3.20} weer tevoorschijn^{1.53} (=2.31). Ik was helemaal^{1.87} vergeten^{2.13} dat ik het daar had achtergelaten^{2.87} (achterlaten) toen ik de vorige^{1.67} avond^{3.00} rond zeven^{3.40} uur^{3.67} wat kwam lenen^{2.80} (=2.68). Hoewel de tijd^{1.33} krap^{3.13} was^{1.33} (zijn), had ik besloten^{1.93} (besluiten) om het gerechtshof^{2.67} te contacteren^{2.47} en te informeren^{2.47} of de hoorzitting^{2.47} al was aangevallen^{1.93} (aanvallen) (=2.19). De hoorzitting^{2.47} bleek te zijn uitgesteld^{2.27}, dus ik had^{1.87} (hebben) mazazel^{1.64} (=2.06). Uiteindelijk was^{1.33} (zijn) ik, nadat ik met een enorme^{1.80} (enorm) snelheid^{2.67} over het gangpad^{3.87} had gerend^{4.47} (rennen), op tijd^{1.33} voor de hoorzitting^{2.47} en kon deze beginnen^{2.47} met alle benodigde^{1.67} (benodigd) spullen^{3.20} (=2.53).

Concreet zonder details (Gemiddelde score: 3.59)

Werkgever: Heeft u in uw werkverleden een stomme fout gemaakt waarover u mij iets meer zou kunnen vertellen? En hoe bent u daarmee omgegaan?

Sollicitant: Ja ik had mijn aktetas^{4.27} met dossiers^{3.20} (dossier) niet meegenomen^{3.27} (meenemen) van huis^{4.93} naar een grote^{3.20} (groot) rechtszaak^{3.20} over een autodiefstal^{3.40} (=3.64). Daarom pakte^{3.20} (pakken) ik mijn auto^{5.00} om de tas^{4.87} met privacygevoelige^{1.90} (1.73+2.07/2=1.90) informatie^{2.20} te halen^{3.07} (=3.37). Eenmaal thuis^{3.13} begon^{2.47} (beginnen) ik met zoeken^{3.60}, maar ik kon de tas^{4.87} niet opsporen^{3.07} (=3.43). Ik zag^{3.93} (zien) dat de garagedeur^{4.53} openstond^{3.00} (openstaan), dus mijn vrouw^{4.20} moest met haar auto^{5.00} zijn weggegaan^{3.67} (weggaan) (=4.06). Aan haar kon ik het niet vragen^{3.47}, daarom vroeg^{3.47} (vragen) ik maar aan buurman^{3.53} Sjors of hij misschien meer wist^{2.00} (weten) over de verdwijning^{2.53} van de tas^{4.87} (=3.31). Buurman^{3.53} Sjors past namelijk op^{2.60} (oppassen) ons huis^{4.93} als wij aan het werken^{3.67} zijn en misschien was er wel een inbreker^{4.07} geweest^{1.33} (zijn) (=3.36).

Werkgever: En kon uw buurman u meer vertellen?

Sollicitant: Ja, toen de buurman^{3.53} de deur^{4.93} opendeed^{3.87}, zei^{3.60} (zeggen) hij dat ik moest komen kijken^{3.67} (=3.92). Ik liep met hem mee^{3.40} (meelopen) en hij opende^{3.87} de achterbak^{4.21} van zijn BMW (=3.83). Daar zag^{3.93} (zien) ik mijn tas^{4.87} liggen^{4.33} (=4.38). Hij gaf^{3.47} (geven) deze aan mij en vertelde^{3.20} (vertellen) dat ik moet zijn vergeten^{2.13} om het uit de achterbak^{4.21} te halen^{3.07} toen

ik zijn auto^{5.00} had geleend^{2.80} (lenen) (=3.41). Ik bedankte^{3.00} (bedanken) hem en pakte^{3.20} (pakken) daarna mijn telefoon^{4.87} om de rechtbank^{3.93} te bellen^{4.87} en te vragen^{3.47} of de zitting^{3.00} al begonnen^{2.47} (beginnen) was (=3.60). Ik kreeg^{2.27} (krijgen) een medewerker^{3.27} aan de lijn^{4.67} en die zei^{3.60} (zeggen) tegen mij dat ik toch nog kon komen^{3.33} omdat de rechtszaak^{3.20} een beetje^{1.80} was uitgesteld^{2.27} (uitstellen) (=3.05). Uiteindelijk nam ik plaats^{3.20} (plaatsnemen) en kon de rechtszaak^{3.20} starten^{3.53} (=3.31).

Concreet met details (Gemiddelde score: 3.53)

Werkgever: Heeft u in uw werkverleden een stomme fout gemaakt waarover u mij iets meer zou kunnen vertellen? En hoe bent u daarmee omgegaan?

Sollicitant: Ja ik had mijn aktetas^{4.27} met dossiers^{3.20} (dossier) niet meegenomen^{3.27} (meenemen) van huis^{4.93} naar een grote^{3.20} (groot) rechtszaak^{3.20} over een autodiefstal^{3.40} (=3.64). Daarom pakte^{3.20} (pakken) ik mijn auto^{5.00} om de tas^{4.87} met privacygevoelige^{1.90} (1.73+2.07/2=1.90) informatie^{2.20} te halen^{3.07} (=3.37). Eenmaal thuis^{3.13} begon^{2.47} (beginnen) ik een halfuur^{3.07} in de hele^{1.40} (heel) woonkamer^{4.47} te zoeken^{3.60}, maar ik kon de tas^{4.87} niet opsporen^{3.07} (=3.26). Ik zag^{3.93} (zien) dat de garagedeur^{4.53} openstond^{3.00} (openstaan), dus mijn vrouw^{4.20} moest met haar auto^{5.00} zijn weggegaan^{3.67} naar de bingo^{2.93} (weggaan) (=3.89). Aan haar kon ik het niet vragen^{3.47}, daarom vroeg^{3.47} (vragen) ik maar aan buurman^{3.53} Sjors of hij misschien meer wist^{2.00} (weten) over de verdwijning^{2.53} van de tas^{4.87} (=3.31). Buurman^{3.53} Sjors past namelijk tijdens de donkere^{4.00} (donker) wintermaanden^{2.27} (wintermaand) op^{2.60} (oppassen) ons huis^{4.93} als wij aan het werken^{3.67} zijn en misschien was er wel een inbreker^{4.07} geweest^{1.33} (zijn) (=3.30).

Werkgever: En kon uw buurman u meer vertellen?

Sollicitant: Ja, toen de buurman^{3.53} de deur^{4.93} opendeed^{3.87}, zei^{3.60} (zeggen) hij dat ik moest komen kijken^{3.67} (=3.92). Ik liep met hem mee^{3.40} (meelopen) en hij opende^{3.87} langzaam^{3.07} de achterbak^{4.21} van zijn BMW (=3.64). Daar zag^{3.93} (zien) ik mijn tas^{4.87} liggen^{4.33} (=4.38). Hij gaf^{3.47} (geven) deze aan mij en vertelde^{3.20} (vertellen) dat ik moet zijn vergeten^{2.13} om het uit de achterbak^{4.21} te halen^{3.07} toen ik de vorige^{1.67} avond^{3.00} rond zeven^{3.40} uur^{3.67} zijn auto^{5.00} had geleend^{2.80} (lenen) (=3.24). Ik bedankte^{3.00} (bedanken) hem en pakte^{3.20} (pakken) daarna mijn telefoon^{4.87} om de rechtbank^{3.93} te bellen^{4.87} en te vragen^{3.47} of de zitting^{3.00} al begonnen^{2.47} (beginnen) was (=3.60). Ik kreeg^{2.27} (krijgen) een medewerker^{3.27} aan de lijn^{4.67} en die zei^{3.60} (zeggen) tegen mij dat ik toch nog kon komen^{3.33} omdat de rechtszaak^{3.20} een beetje^{1.80} was uitgesteld^{2.27} (uitstellen) (=3.05). Uiteindelijk nam ik, nadat ik met een enorme^{1.80} (enorm) snelheid^{2.67} over het gangpad^{3.87} had gered^{4.47} (rennen), plaats^{3.20} (plaatsnemen) en kon de rechtszaak^{3.20} starten^{3.53} (=3.25).

Reclasseringsambtenaar

Abstract zonder details (*Gemiddelde score: 2.30*)

Werkgever: Heeft u in uw werkverleden een stomme fout gemaakt waarover u mij iets meer zou kunnen vertellen? En hoe bent u daarmee omgegaan?

Sollicitant: Ja, ik zal een issue^{1.21} omschrijven^{2.07} (=1.64). Ik had aan een delinquent^{2.67} een schriftelijke^{3.00} (schriftelijk) mededeling^{2.60} gedaan^{1.93} (doen) waarin stond vermeld^{2.67} dat hij moest meedoen^{2.53} aan een training^{2.73} voor geweldsbeheersing^{2.60} ($3.33+1.87/2=2.60$) (=2.59). Wanneer zo'n mededeling^{2.60} wordt gedaan^{1.93} (doen), wordt een delinquent^{2.67} verplicht^{2.27} (verplichten) om te participeren^{2.33} aan de training^{2.73} (=2.42). Uiteindelijk bleek^{1.80} (blijken) dat ik de mededeling^{2.60} over de specifieke^{1.60} (specifiek) training^{2.73} niet had mogen doen^{1.93} (=2.13). De delinquent^{2.67} was volgens de registratie^{2.40} namelijk veroordeeld^{2.07} (veroordelen) voor een financieel^{1.87} delict^{2.13} en niet voor delicten^{2.13} (delict) gerelateerd^{2.00} (relateren) aan deze training^{2.73} (=2.25).

Werkgever: En wat deed u toen?

Sollicitant: Toen ik opmerkte^{2.27} (opmerken) dat ik hem bij deze training^{2.73} had ingedeeld^{2.47} (indelen), wilde ik actie^{2.33} ondernemen^{2.20} (=2.40). Ik had daarom een bewaarder^{2.60} gecontacteerd^{2.47} en deze rapporteerde^{2.47} (rapporteren) dat de training^{2.73} al was aangevangen^{1.93} (aanvangen) (=2.44). Dus ik heb de delinquent^{2.67} gehaald^{3.07}, zodat ik het met hem even over het misverstand^{2.00} kon hebben^{1.87} (=2.40). Ik gaf aan^{2.60} (aangeven) dat hij de training^{2.73} niet meer hoefde bij te wonen^{2.47} (bijwonen), waarna hij boos^{2.73} werd^{1.53} (worden) en mij duidelijk^{1.47} liet weten^{2.00} dat hij de training^{2.73} graag^{1.40} wilde voortzetten^{2.53} (=2.22). Vanwege zijn aanvallende^{2.67} (aanvallend) houding^{2.47} heb ik er uiteindelijk toch maar mee ingestemd^{2.47} (instemmen) dat de delinquent^{2.67} de training^{2.73} zou vervolgen^{2.20} (=2.54).

Abstract met details (*Gemiddelde score: 2.40*)

Werkgever: Heeft u in uw werkverleden een stomme fout gemaakt waarover u mij iets meer zou kunnen vertellen? En hoe bent u daarmee omgegaan?

Sollicitant: Ja, ik zal een issue^{1.21} omschrijven^{2.07} (=1.64). Ik had aan een delinquent^{2.67} een schriftelijke^{3.00} (schriftelijk) mededeling^{2.60} gedaan^{1.93} (doen) waarin stond vermeld^{2.67} dat hij **op drie^{3.20} dinsdagen^{2.67} (dinsdag) op de zwaarbeveiligde^{3.00} ($3.27+2.73/2=3.00$) afdeling^{2.67}** moest meedoen^{2.53} aan een training^{2.73} voor geweldsbeheersing^{2.60} ($3.33+1.87/2=2.60$) (=2.69). Wanneer zo'n mededeling^{2.60} wordt gedaan^{1.93} (doen), wordt een delinquent^{2.67} verplicht^{2.27} (verplichten) om te participeren^{2.33} aan de training^{2.73} (=2.42). Uiteindelijk bleek^{1.80} (blijken) **na twee^{3.13} dagen^{3.00} (dag) op het hoofdkantoor^{3.30}** dat ik de mededeling^{2.60} over de specifieke^{1.60} (specifiek) training^{2.73} niet had mogen doen^{1.93} (=2.51). De delinquent^{2.67} was volgens de registratie^{2.40} namelijk veroordeeld^{2.07}

(veroordelen) voor een financieel^{1.87} delict^{2.13} en niet voor delicten^{2.13} (delict) gerelateerd^{2.00} (relateren) aan deze training^{2.73} (=2.25).

Werkgever: En wat deed u toen?

Sollicitant: Toen ik opmerkte^{2.27} (opmerken) dat ik hem bij deze training^{2.73} had ingedeeld^{2.47} (indelen), wilde ik **die dag**^{3.00} **nog** actie^{2.33} ondernemen^{2.20} (=2.50). Ik had daarom een bewaarder^{2.60} gecontacteerd^{2.47} en deze rapporteerde^{2.47} (rapporteren) dat de training^{2.73} al was aangevangen^{1.93} (aanvangen) (=2.44). Dus ik heb de delinquent^{2.67} **uit het vernieuwde**^{2.40} (vernieuwen) **cursuslokaal**^{3.50} (3.47+3.53/2=3.50) gehaald^{3.07}, zodat ik het met hem even over het misverstand^{2.00} kon hebben^{1.87} **in de ruimte**^{2.93} **van de directrice**^{2.93} (=2.67). Ik gaf aan^{2.60} (aangeven) dat hij de training^{2.73} niet meer hoefde bij te wonen^{2.47} (bijwonen), waarna hij boos^{2.73} werd^{1.53} (worden) en mij duidelijk^{1.47} liet weten^{2.00} dat hij de training^{2.73} graag^{1.40} wilde voortzetten^{2.53} (=2.22). Vanwege zijn aanvallende^{2.67} (aanvallend) houding^{2.47} heb ik er uiteindelijk toch maar mee ingestemd^{2.47} (instemmen) dat de delinquent^{2.67} de training^{2.73} **nog twee**^{3.13} **dinsdagen**^{2.67} zou vervolgen^{2.20} (=2.63).

Concreet zonder details (Gemiddelde score: 3.46)

Werkgever: Heeft u in uw werkverleden een stomme fout gemaakt waarover u mij iets meer zou kunnen vertellen? En hoe bent u daarmee omgegaan?

Sollicitant: Ja ik zal u vertellen^{3.20} over een vergissing^{2.40} die ik heb gemaakt^{2.93} (maken) (=2.84). Als coach^{3.93} schreef^{4.53} (schrijven) ik een brief^{4.73} aan een gedetineerde^{3.79} tandarts^{4.40} waarin ik hem vertelde^{3.20} (vertellen) dat hij de cursus^{3.47} Alcohol^{4.33} & Geweld^{3.33} moest volgen^{3.40} (=3.91). Wanneer een coach^{3.93} zo'n brief^{4.73} opstuurt^{3.07} (opsturen), wordt een gedetineerde^{3.79} gedwongen^{2.60} (dwingen) om deel te nemen^{2.80} (deelnemen) aan de cursus^{3.47} (=3.48). Uiteindelijk zag^{3.93} (zien) ik dat ik de brief^{4.73} niet had mogen versturen^{3.64} (=4.10). De tandarts^{4.40} zat namelijk vast^{3.47} (vastzitten) voor het verduisteren^{3.13} van geld^{4.60} en werd volgens de papieren^{4.53} niet bestempeld^{2.40} (bestempelen) als alcoholist^{3.20} of vechtersbaas^{3.07} (=3.60).

Werkgever: En wat deed u toen?

Sollicitant: Toen ik zag^{3.93} (zien) dat ik hem deze cursus^{3.47} had toegewezen^{3.00} (toewijzen), wilde ik de inschrijving^{2.67} annuleren^{2.40} (=3.09). Ik pakte^{3.20} (pakken) daarom de telefoon^{4.87} en belde de cipier^{3.60} op^{3.27} (opbellen) (=3.74). De cipier^{3.60} zei^{3.60} (zeggen) dat de cursus^{3.47} al was gestart^{3.53} (starten), dus ging ik de tandarts^{4.40} maar ophalen^{3.20} (=3.63). Toen ik hem had opgehaald^{3.20} (ophalen), sprak^{4.47} (spreken) ik hem over de foute^{2.20} inschrijving^{2.67} (=3.14). Ik vertelde^{3.20} (vertellen) dat hij de cursus^{3.47} niet meer hoefde te volgen^{3.40}, waarna hij mij boos^{2.73} aankeek^{3.30} (aankijken) en riep^{4.00} (roepen) dat hij het graag^{1.40} wilde afmaken^{2.80} (=3.04). Vanwege zijn agressieve^{3.20} toon^{3.47} heb

ik de tandarts^{4.40} uiteindelijk toch maar toestemming^{2.00} gegeven^{3.47} (geven) om de cursus^{3.47} Alcohol^{4.33} & Geweld^{3.33} te blijven volgen^{3.40} (=3.45).

Concreet met details (*Gemiddelde score: 3.35*)

Werkgever: Heeft u in uw werkverleden een stomme fout gemaakt waarover u mij iets meer zou kunnen vertellen? En hoe bent u daarmee omgegaan?

Sollicitant: Ja ik zal u vertellen^{3.20} over een vergissing^{2.40} die ik heb gemaakt^{2.93} (maken) (=2.84). Als coach^{3.93} schreef^{4.53} (schrijven) ik een brief^{4.73} aan een gedetineerde^{3.79} tandarts^{4.40} waarin ik hem vertelde^{3.20} (vertellen) dat hij **op drie^{3.20} dinsdagen^{2.67} (dinsdag) op de zwaarbeveiligde^{3.00} (3.27+2.73/2=3.00) afdeling^{2.67} de cursus^{3.47} Alcohol^{4.33} & Geweld^{3.33} moest volgen^{3.40} (=3.62)**. Wanneer een coach^{3.93} zo'n brief^{4.73} opstuurt^{3.07} (opsturen), wordt een gedetineerde^{3.79} gedwongen^{2.60} (dwingen) om deel te nemen^{2.80} (deelnemen) aan de cursus^{3.47} (=3.48). Uiteindelijk zag^{3.93} (zien) ik **na twee^{3.13} dagen^{3.00} (dag) op het hoofdkantoor^{3.30}** dat ik de brief^{4.73} niet had mogen versturen^{3.64} (=3.62). De tandarts^{4.40} zat namelijk vast^{3.47} (vastzitten) voor het verduisteren^{3.13} van geld^{4.60} en werd volgens de papieren^{4.53} niet bestempeld^{2.40} (bestempelen) als alcoholist^{3.20} of vechtersbaas^{3.07} (=3.60).

Werkgever: En wat deed u toen?

Sollicitant: Toen ik zag^{3.93} (zien) dat ik hem deze cursus^{3.47} had toegewezen^{3.00} (toewijzen), wilde ik de inschrijving^{2.67} **die dag^{3.00} nog annuleren^{2.40} (=3.08)**. Ik pakte^{3.20} (pakken) daarom de telefoon^{4.87} en belde de cipier^{3.60} op^{3.27} (opbellen) (=3.74). De cipier^{3.60} zei^{3.60} (zeggen) dat de cursus^{3.47} al was gestart^{3.53} (starten), dus ging ik de tandarts^{4.40} maar ophalen^{3.20} **uit het vernieuwde^{2.40} (vernieuwen) cursuslokaal^{3.50} (3.47+3.53/2=3.50) (=3.46)**. Toen ik hem had opgehaald^{3.20} (ophalen), sprak^{4.47} (spreken) ik hem over de foute^{2.20} inschrijving^{2.67} **in de ruimte^{2.93} van de directrice^{2.93} (=3.07)**. Ik vertelde^{3.20} (vertellen) dat hij de cursus^{3.47} niet meer hoefde te volgen^{3.40}, waarna hij mij boos^{2.73} aankeek^{3.30} (aankijken) en riep^{4.00} (roepen) dat hij het graag^{1.40} wilde afmaken^{2.80} (=3.04). Vanwege zijn agressieve^{3.20} toon^{3.47} heb ik de tandarts^{4.40} uiteindelijk toch maar toestemming^{2.00} gegeven^{3.47} (geven) om de cursus^{3.47} Alcohol^{4.33} & Geweld^{3.33} **nog twee^{3.13} dinsdagen^{2.67}** te blijven volgen^{3.40} (=3.35).

Accountant

Abstract zonder details (*Gemiddelde score: 2.41*)

Werkgever: Heeft u in uw werkverleden een stomme fout gemaakt waarover u mij iets meer zou kunnen vertellen? En hoe bent u daarmee omgegaan?

Sollicitant: Ja, toen ik bij een omvangrijke^{1.93} (omvangrijk) organisatie^{1.73} de financiële^{1.87} (financieel)

rapportage^{2.53} naging^{2.00} (nagaan), ben ik in een moeilijke^{1.47} (moeilijk) situatie^{2.27} terechtgekomen^{2.00} (terechtkomen) (=1.98). Ik was de administratie^{2.20} aan het doornemen^{2.27} en merkte op^{2.27} (opmerken) dat er een aanzienlijk^{1.20} bedrag^{2.87} in contanten^{2.93} miste^{2.33} (missen) (=2.30). Vervolgens ging ik informeren^{2.47} of er iemand was^{1.33} (zijn) die wist^{2.00} (weten) waar dit bedrag^{2.87} zou kunnen zijn^{1.33} (=2.00). Niemand kon mij aantonen^{2.40} waar ik het zou kunnen vinden^{2.20} (=2.30). Uiteindelijk viel mij na wat speurwerk^{2.73} iets verdachts^{1.60} (verdacht) op^{2.47} (opvallen) aan een kledingstuk^{4.20} van een vrouwelijke^{2.67} (vrouwelijk) werkkraft^{2.73} (=2.73).

Werkgever: Zat daar het verdwenen geld in?

Sollicitant: Nou, nadat ik het had doorzocht^{3.00} (doorzoeken), merkte^{2.47} (merken) ik dat er een bedrag^{2.87} in zat verstopt^{3.60} (verstoppen), dat leek overeen te komen^{1.93} (overeenkomen) met het vermiste^{2.27} bedrag^{2.87} (=2.72). Dus ik ging dit overleggen^{2.27} met de leidinggevende^{2.00} (leidinggevend) en gaf aan^{2.60} (aangeven) dat een werkkraft^{2.73} het bedrag^{2.87} moest hebben ontvreemd^{2.00} (ontvreemden) (=2.41). De leidinggevende^{2.00} (leidinggevend) zou het verder gaan onderzoeken^{2.53} (=2.27). Ik ging vervolgens terug^{2.73} (teruggaan), nam plaats^{3.20} (plaatsnemen) en kwam een verzending^{2.87} tegen^{2.67} (tegenkomen) van een klant^{3.67} (=3.03). Toen ik daarin de vermiste^{2.27} contanten^{2.93} aantrof^{2.13} (aantreffen), kreeg^{2.27} (krijgen) ik het benauwd^{2.80} (=2.48). De werkkraft^{2.73} was immers door mij beticht^{2.14} (betichten) van misdadige^{2.07} (misdadig) activiteiten^{2.20} (activiteit), terwijl diegene niets van het voorval^{2.33} afwist^{1.73} (afweten) (=2.20). Ik heb daarna de leidinggevende^{2.20} (leidinggevend) geïnformeerd^{2.47} (informeren), de contanten^{2.93} verwerkt^{2.27} (verwerken), de administratie^{2.20} bijgewerkt^{2.87} (bijwerken) en de werkkraft^{2.73} heeft er nooit vanaf geweten^{2.00} (weten) (=2.46).

Abstract met details (Gemiddelde score: 2.47)

Werkgever: Heeft u in uw werkverleden een stomme fout gemaakt waarover u mij iets meer zou kunnen vertellen? En hoe bent u daarmee omgegaan?

Sollicitant: Ja, toen ik bij een omvangrijke^{1.93} (omvangrijk) organisatie^{1.73} de financiële^{1.87} (financieel) rapportage^{2.53} naging^{2.00} (nagaan), ben ik vlak voor de kerst^{3.07} in een moeilijke^{1.47} (moeilijk) situatie^{2.27} terechtgekomen^{2.00} (terechtkomen) (=2.10). Ik was de administratie^{2.20} aan het doornemen^{2.27} en merkte op^{2.27} (opmerken) dat er een aanzienlijk^{1.20} bedrag^{2.87} in contanten^{2.93} miste^{2.33} (missen) (=2.30). Vervolgens ging ik aan het eind^{2.67} van de vergadering^{3.27} informeren^{2.47} of er iemand was^{1.33} (zijn) die wist^{2.00} (weten) waar dit bedrag^{2.87} zou kunnen zijn^{1.33} (=2.28). Niemand kon mij aantonen^{2.40} waar ik het zou kunnen vinden^{2.20} (=2.30). Uiteindelijk viel mij na wat speurwerk^{2.73} iets verdachts^{1.60} (verdacht) op^{2.47} (opvallen) aan een kledingstuk^{4.20} van een vrouwelijke^{2.67} (vrouwelijk) werkkraft^{2.73} dat in de garderobe^{3.40} bij de entree^{3.13} hing^{3.40} (=2.93).

Werkgever: Zat daar het verdwenen geld in?

Sollicitant: Nou, nadat ik het had doorzocht^{3.00} (doorzoeken), merkte^{2.47} (merken) ik dat er een bedrag^{2.87} in zat verstoppt^{3.60} (verstoppen), dat leek overeen te komen^{1.93} (overeenkomen) met het vermiste^{2.27} bedrag^{2.87} (=2.72). Dus ik ging dit meteen^{1.73} overleggen^{2.27} met de leidinggevende^{2.00} (leidinggevend) **in zijn kantoor**^{4.47} en gaf aan^{2.60} (aangeven) dat een werkkraacht^{2.73} het bedrag^{2.87} moest hebben ontvreemd^{2.00} (ontvreemden) (=2.58). De leidinggevende^{2.00} (leidinggevend) zou het verder gaan onderzoeken^{2.53} (=2.27). Ik ging vervolgens terug^{2.73} (teruggaan) **naar mijn werkplek**^{3.00}, nam plaats^{3.20} (plaatsnemen) en kwam een verzending^{2.87} tegen^{2.67} (tegenkomen) van een klant^{3.67} **die zojuist**^{1.67} **was binnengekomen**^{3.87} (=2.96). Toen ik daarin de vermiste^{2.27} contanten^{2.93} aantrof^{2.13} (aantreffen), kreeg^{2.27} (krijgen) ik het benauwd^{2.80} (=2.48). De werkkraacht^{2.73} was immers door mij beticht^{2.14} (betichten) van misdadige^{2.07} (misdadig) activiteiten^{2.20} (activiteit), terwijl diegene niets van het voorval^{2.33} afwist^{1.73} (afweten) (=2.20). Ik heb daarna de leidinggevende^{2.20} (leidinggevend) geïnformeerd^{2.47} (informereren), de contanten^{2.93} verwerkt^{2.27} (verwerken) **in de safe**^{3.14}, de administratie^{2.20} bijgewerkt^{2.87} (bijwerken) en de werkkraacht^{2.73} heeft er nooit vanaf geweten^{2.00} (weten) (=2.53).

Concreet zonder details (Gemiddelde score: 3.43)

Werkgever: Heeft u in uw werkverleden een stomme fout gemaakt waarover u mij iets meer zou kunnen vertellen? En hoe bent u daarmee omgegaan?

Sollicitant: Ja, toen ik bij een groot^{3.20} gasbedrijf^{3.53} werkte^{3.67} (werken) als controleur^{3.67} van jaarrekeningen^{2.60} (jaarrekening) kwam^{3.33} (komen) ik in de problemen^{1.67} (probleem) (=3.10). Ik was het kasboek^{3.85} aan het doorlezen^{3.27} en zag^{3.93} (zien) dat de kluis^{4.60} drieduizend^{3.27} (3.20+3.33/2=3.27) euro^{4.33} aan bankbiljetten^{4.87} (bankbiljet) miste^{2.33} (missen) (=3.81). Vervolgens ging ik aan de medewerkers^{3.27} (medewerker) vragen^{3.47} of zij wisten^{2.00} (weten) waar het stapeltje^{4.33} (stapel) geld^{4.60} was gebleven^{2.67} (blijven) (=3.39). Niet één^{2.13} van mijn twintig^{3.40} collega's^{3.20} (collega) kon mij vertellen^{3.20} waar ik het zou kunnen terugvinden^{2.60} (=2.91). Uiteindelijk viel mij na wat zoeken^{3.60} op^{2.47} (opvallen) dat de jas^{4.80} van de receptioniste^{3.67} een dikke^{4.20} (dik) jaszak^{4.33} had^{1.87} (hebben) (=3.56).

Werkgever: Zat daar het verdwenen geld in?

Sollicitant: Nou, nadat ik de jas^{4.80} had doorzocht^{3.00} (doorzoeken), zag^{3.93} (zien) ik een paar^{2.80} bankbiljetten^{4.87} (bankbiljet) die op het eerste^{2.20} gezicht^{4.20} bij elkaar drieduizend^{3.27} (3.20+3.33/2=3.27) euro^{4.33} leken^{2.13} (lijken) (=3.55). Dus ik ging hierover met de directeur^{3.20} praten^{3.87} en vertelde^{3.20} (vertellen) hem dat de receptioniste^{3.67} het geld^{4.60} moest hebben gestolen^{3.33} (stelen) (=3.65). Hij zei^{3.60} (zeggen) dat hij het verder zou gaan uitzoeken^{3.07} (=3.34). Ik liep vervolgens terug^{3.47} (teruglopen), ging zitten^{4.33} en opende^{3.87} (openen) een envelop^{4.93} van een klant^{3.67} (=4.05). Toen ik daarin

de drieduizend^{3.27} (3.20+3.33/2=3.27) euro zag^{3.93} (zien), schrok^{3.40} ik enorm^{1.80} (=3.10). De receptioniste^{3.67} was door mij als dief^{4.00} aangewezen^{3.73} (aanwijzen), terwijl zij niets heeft misdään^{2.13} (misdään) (=3.38). Daarna heb ik het opgebiecht^{2.57} (opbiechten) aan directeur^{3.20}, het geld^{4.60} weggelegd^{3.33} (wegleggen), de cijfers^{3.73} opgeschreven^{3.80} (opschrijven) en de receptioniste^{3.67} heeft er nooit van geweten^{2.00} (weten) (=3.36).

Concreet met details (Gemiddelde score: 3.37)

Werkgever: Heeft u in uw werkverleden een stomme fout gemaakt waarover u mij iets meer zou kunnen vertellen? En hoe bent u daarmee omgegaan?

Sollicitant: Ja, toen ik bij een groot^{3.20} gasbedrijf^{3.53} werkte^{3.67} (werken) als controleur^{3.67} van jaarrekeningen^{2.60} (jaarrekening) kwam^{3.33} (komen) ik vlak voor de kerst^{3.07} in de problemen^{1.67} (probleem) (=3.09). Ik was het kasboek^{3.85} aan het doorlezen^{3.27} en zag^{3.93} (zien) dat de kluis^{4.60} drieduizend^{3.27} (3.20+3.33/2=3.27) euro^{4.33} aan bankbiljetten^{4.87} (bankbiljet) miste^{2.33} (missen) (=3.81). Vervolgens ging ik aan het eind^{2.67} van de vergadering^{3.27} aan de medewerkers^{3.27} (medewerker) vragen^{3.47} of zij wisten^{2.00} (weten) waar het stapeltje^{4.33} (stapel) geld^{4.60} was gebleven^{2.67} (blijven) (=3.29). Niet één^{2.13} van mijn twintig^{3.40} collega's^{3.20} (collega) kon mij vertellen^{3.20} waar ik het zou kunnen terugvinden^{2.60} (=2.91). Uiteindelijk viel mij na wat zoeken^{3.60} op^{2.47} (opvallen) dat de jas^{4.80} van de receptioniste^{3.67}, dat in de garderobe^{3.40} bij de entree^{3.13} hing^{3.40}, een dikke^{4.20} (dik) jaszak^{4.33} had^{1.87} (hebben) (=3.49).

Werkgever: Zat daar het verdwenen geld in?

Sollicitant: Nou, nadat ik de jas^{4.80} had doorzocht^{3.00} (doorzoeken), zag^{3.93} (zien) ik een paar^{2.80} bankbiljetten^{4.87} (bankbiljet) die op het eerste^{2.20} gezicht^{4.20} bij elkaar drieduizend^{3.27} (3.20+3.33/2=3.27) euro^{4.33} leken^{2.13} (lijken) (=3.55). Dus ik ging hierover meteen^{1.73} met de directeur^{3.20} praten^{3.87} in zijn kantoor^{4.47} en vertelde^{3.20} (vertellen) hem dat de receptioniste^{3.67} het geld^{4.60} moest hebben gestolen^{3.33} (stelen) (=3.51). Hij zei^{3.60} (zeggen) dat hij het verder zou gaan uitzoeken^{3.07} (=3.34). Ik liep vervolgens terug^{3.47} (teruglopen) naar mijn werkplek^{3.20}, ging zitten^{4.33} en opende^{3.87} (openen) een envelop^{4.93} van een klant^{3.67} die zojuist^{1.67} was binnengekomen^{3.87} (=3.63). Toen ik daarin de drieduizend^{3.27} (3.20+3.33/2=3.27) euro zag^{3.93} (zien), schrok^{3.40} ik enorm^{1.80} (=3.10). De receptioniste^{3.67} was door mij als dief^{4.00} aangewezen^{3.73} (aanwijzen), terwijl zij niets heeft misdään^{2.13} (misdään) (=3.38). Daarna heb ik het opgebiecht^{2.57} (opbiechten) aan directeur^{3.20}, het geld^{4.60} weggelegd^{3.33} (wegleggen) in de safe^{3.14}, de cijfers^{3.73} opgeschreven^{3.80} (opschrijven) en de receptioniste^{3.67} heeft er nooit van geweten^{2.00} (weten) (=3.34).

Beleidsmedewerker

Abstract zonder details (*Gemiddelde score: 2.55*)

Werkgever: Heeft u in uw werkverleden een stomme fout gemaakt waarover u mij iets meer zou kunnen vertellen? En hoe bent u daarmee omgegaan?

Sollicitant: Ja, ik zal het eens omschrijven^{2.07} (=2.07). Omdat een gedeelte^{2.60} van een belangrijk^{1.53} traject^{3.00} was aangetast^{2.47} (aantasten) door de snelle^{2.53} (snel) doorstroom^{2.40} van het verkeer^{3.47}, moest dit worden vernieuwd^{2.40} (=2.55). Ik moest hierover het stadsbestuur^{2.53} adviseren^{1.87}, dus heb ik samen met een andere^{1.47} (ander) ambtenaar^{2.87} de locatie^{2.87} bezocht^{2.73} (bezoeken) (=2.39). Het leek^{2.13} (lijken) mij een goed^{1.47} idee^{1.27} om daar wat aanpassingen^{2.33} (aanpassing) te doen^{1.93}, zodat de doorstroomsnelheid^{2.54} (2.40+2.67/2=2.54) kon worden verminderd^{2.80} (verminderen) (=2.07). Daarom had ik aan de ambtenaar^{2.87} aangegeven^{2.60} dat er een paar^{2.80} drempels^{4.47} (drempel) moesten worden geplaatst^{2.80} (plaatsen) (=3.11). Ik registreerde^{2.60} (registreren) dit en accordeerde^{1.90} (accorderen) het document^{3.27} (=2.59). Wat ik echter niet had opgemerkt^{2.27}, was dat ik een fout^{2.20} had gemaakt^{2.93} (maken) (=2.47).

Werkgever: Wat had u dan fout gedaan?

Sollicitant: Ik had de aantallen^{1.47} (aantal) verward^{2.27} (verwarren) met een andere^{1.47} (ander) bestelling^{2.67} die gedaan^{1.93} (doen) moest worden van het bestuur^{2.60}, namelijk een groot^{3.20} aantal^{1.47} verkeerssignalen^{3.27} (verkeerssignaal) (=2.26). Deze fout^{2.20} zorgde^{2.40} (zorgen) ervoor dat een onevenredig^{1.80} (evenredig) grote^{3.20} hoeveelheid^{1.93} spullen^{3.20} werd geleverd^{3.07} (leveren) voor de drempels^{4.47} (drempel) (=2.78). Vervolgens heb ik de fout^{2.20} maar eerlijk^{1.67} opgebiecht^{2.57} (opbiechten) en er werd harte-lijk^{2.13} om gelachen^{3.93} (=2.50). In overleg^{2.27} met het bestuur^{2.60} heb ik daarna geprobeerd^{2.00} (proberen) om van de spullen^{3.20} af te komen^{2.53} (afkomen) (=2.52). Een historisch^{1.60} plaatsje^{2.80} (plaats) was wel geïnteresseerd^{1.73} (interesseren) en wilde gelukkig^{2.00} een gedeelte^{2.60} overnemen^{3.00} voor de wederopbouw^{2.67} van de omheining^{4.47} van hun centrum^{2.80} (=2.63). Uiteindelijk zijn wij allemaal verwelkomd^{2.67} om de herstelde^{3.13} (herstellen) omheining^{4.47} in te wijden^{2.40} (inwijden) (=3.17).

Abstract met details (*Gemiddelde score: 2.61*)

Werkgever: Heeft u in uw werkverleden een stomme fout gemaakt waarover u mij iets meer zou kunnen vertellen? En hoe bent u daarmee omgegaan?

Sollicitant: Ja, ik zal het eens omschrijven^{2.07} (=2.07). Omdat een gedeelte^{2.60} van een belangrijk^{1.53} traject^{3.00} **in het drukke^{3.00} centrum^{2.80}** was aangetast^{2.47} (aantasten) door de snelle^{2.53} (snel) doorstroom^{2.40} van het verkeer^{3.47}, moest dit **binnen drie^{3.20} maanden^{2.67}** worden vernieuwd^{2.40} (=2.67). Ik moest hierover het stadsbestuur^{2.53} adviseren^{1.87}, dus heb ik **op een bloedhete^{3.40}**

(bloedheet) **zaterdag**^{3.20} samen met een andere^{1.47 (ander)} ambtenaar^{2.87} de locatie^{2.87} bezocht^{2.73} (bezoeken) (=2.62). Het leek^{2.13} (lijken) mij een goed^{1.47} idee^{1.27} om daar wat aanpassingen^{2.33} (aanpassing) te doen^{1.93}, zodat de doorstroomsnelheid^{2.54 (2.40+2.67/2=2.54)} kon worden verminderd^{2.80} (verminderen) (=2.07). Daarom had ik aan de ambtenaar^{2.87} aangegeven^{2.60} dat er **aan het begin**^{2.20} **van de weg**^{4.07} een paar^{2.80} drempels^{4.47 (drempel)} moesten worden geplaatst^{2.80} (plaatsen) (=3.12). Ik registreerde^{2.60} (registreren) dit en accordeerde^{1.90} (accorderen) het document^{3.27} (=2.59). Wat ik echter niet had opgemerkt^{2.27}, was dat ik een fout^{2.20} had gemaakt^{2.93} (maken) (=2.47).

Werkgever: Wat had u dan fout gedaan?

Sollicitant: Ik had de aantallen^{1.47 (aantal)} verward^{2.27} (verwarren) met een andere^{1.47 (ander)} bestelling^{2.67} die gedaan^{1.93} (doen) moest worden van het bestuur^{2.60}, namelijk een groot^{3.20} aantal^{1.47} verkeerssignalen^{3.27} (verkeerssignaal) (=2.26). Deze fout^{2.20} zorgde^{2.40} (zorgen) ervoor dat **op de dag**^{3.00} **erna precies**^{1.33} **voor de ingang**^{3.67} **van het stadhuis**^{4.00} een onevenredig^{1.80} (evenredig) grote^{3.20} hoeveelheid^{1.93} spullen^{3.20} werd geleverd^{3.07} (leveren) voor de drempels^{4.47} (drempel) (=2.86). Vervolgens heb ik de fout^{2.20} maar eerlijk^{1.67} opgebiecht^{2.57} (opbiechten) en werd er hartelijk^{2.13} om gelachen^{3.93} (=2.50). In overleg^{2.27} met het bestuur^{2.60} heb ik daarna geprobeerd^{2.00} (proberen) om **binnen een week**^{2.60} van de spullen^{3.20} af te komen^{2.53} (afkomen) **die de ingang**^{3.67} **bleven blokkeren**^{3.13} (=2.75). Een historisch^{1.60} plaatsje^{2.80} (plaats) **dat niet ver**^{2.13} **van ons vandaan lag**^{4.33} (liggen), was wel geïnteresseerd^{1.73} (interesseren) en wilde gelukkig^{2.00} een gedeelte^{2.60} overnemen^{3.00} voor de wederopbouw^{2.67} van de omheining^{4.47} van hun centrum^{2.80} (=2.74). Uiteindelijk zijn wij allemaal verwelkomd^{2.67} om de herstelde^{3.13} (herstellen) omheining^{4.47} in te wijden^{2.40} (inwijden) (=3.17).

Concreet zonder details (Gemiddelde score: 3.58)

Werkgever: Heeft u in uw werkverleden een stomme fout gemaakt waarover u mij iets meer zou kunnen vertellen? En hoe bent u daarmee omgegaan?

Sollicitant: Ja, ik zal u wat meer vertellen^{3.20} (=3.20). Omdat de hoofdweg^{3.80} van Nijmegen was beschadigd^{3.30} (beschadigen) vanwege de doorstroomsnelheid^{2.54 (2.40+2.67/2=2.54)} van de auto's^{5.00} (auto), moest deze worden hersteld^{3.13} (herstellen) (=3.55). Als adviseur^{3.00} van verkeer^{3.47} voor het stadsbestuur^{2.53} moest ik een plan^{2.93} schrijven^{4.53} voor het opknappen^{3.00} van de hoofdweg^{3.80} (=3.32). Mijn collega^{3.20} en ik gingen daarom deze weg^{4.07} bekijken^{3.33} en zagen^{3.93} (zien) dat de doorstroomsnelheid^{2.54 (2.40+2.67/2=2.54)} van de auto's^{5.00} (auto) kon worden verminderd^{2.80} (verminderen) door het aanleggen^{2.87} van drempels^{4.47} (drempel) (=3.58). Ik vertelde^{3.20} (vertellen) tegen mijn collega^{3.20} dat er twee^{3.13} drempels^{4.47} (drempel) moesten komen^{3.33} (=3.47). Vervolgens schreef ik dit op^{3.80} (opschrijven) en krabbelde^{3.62} (krabbelen) ik mijn handtekening^{4.13} om het document^{3.27} goed te

keuren^{2.60} (goedkeuren) (=3.48). Wat ik echter over het hoofd^{4.80} had gezien^{3.93} (zien), was dat ik twintig^{3.40} drempels^{4.47} (drempel) had opgeschreven^{3.80} (opschrijven) (=4.08).

Werkgever: Waarom heeft u twintig drempels opgeschreven in plaats van twee?

Sollicitant: Nou, ik moest van de burgemeester^{3.93} ook twintig^{3.40} verkeersborden^{4.87} (verkeersbord) inkopen^{3.33} (=3.88). Bij het noteren^{3.73} had ik de cijfers^{3.27} (cijfer) van de drempels^{4.47} (drempel) en verkeersborden^{4.87} (verkeersbord) omgedraaid^{3.53} (omdraaien) (=3.97). Vervolgens kwam de leverancier^{3.73} een grote^{3.20} (groot) berg^{4.73} stenen^{4.87} (steen) afleveren^{3.13} voor de drempels^{4.47} (drempel) (=4.02). Ik heb het toen maar netjes^{2.40} voorgelegd^{3.00} aan de burgemeester^{3.93} en hij kon er hard^{3.40} om lachen^{3.93} (=3.33). In overleg^{2.27} met hem ging ik een groot^{3.20} gedeelte^{2.60} van de materialen^{3.47} verkopen^{3.40} (=2.99). Het oude^{3.20} (oud) stadje^{3.73} (stad) Batenburg wilde de stenen^{4.87} (steen) wel overkopen^{3.07} voor de restauratie^{3.27} van hun stadsmuur^{4.53}, dus heb ik het aan hen verkocht^{3.40} (verkopen) (=3.72). Uiteindelijk waren onze medewerkers^{3.27} (medewerker) uitgenodigd^{2.87} (uitnodigen) om een feestje^{3.93} (feest) te komen vieren^{3.20} voor de opening^{3.60} van de stadsmuur^{4.53} (=3.57).

Concreet met details (Gemiddelde score: 3.52)

Werkgever: Heeft u in uw werkverleden een stomme fout gemaakt waarover u mij iets meer zou kunnen vertellen? En hoe bent u daarmee omgegaan?

Sollicitant: Ja, ik zal u wat meer vertellen^{3.20} (=3.20). Omdat de hoofdweg^{3.80} **in het drukke**^{3.00} **centrum**^{2.80} van Nijmegen was beschadigd^{3.30} (beschadigen) vanwege de doorstroomsnelheid^{2.54} (2.40+2.67/2=2.54) van de auto's^{5.00} (auto), moest deze **binnen drie**^{3.20} **maanden**^{2.67} worden hersteld^{3.13} (herstellen) (=3.27). Als adviseur^{3.00} van verkeer^{3.47} voor het stadsbestuur^{2.53} moest ik een plan^{2.93} schrijven^{4.53} voor het opknappen^{3.00} van de hoofdweg^{3.80} (=3.32). Mijn collega^{3.20} en ik gingen daarom deze weg^{4.07} **op een bloedhete**^{3.40} (bloedheet) **zaterdag**^{3.20} bekijken^{3.33} en zagen^{3.93} (zien) dat de doorstroomsnelheid^{2.54} (2.40+2.67/2=2.54) van de auto's^{5.00} (auto) kon worden verminderd^{2.80} (vermindere) door het aanleggen^{2.87} van drempels^{4.47} (drempel) (=3.53). Ik vertelde^{3.20} (vertellen) tegen mijn collega^{3.20} dat er twee^{3.13} drempels^{4.47} (drempel) **aan het begin**^{2.20} **van de weg**^{4.07} moesten komen^{3.33} (=3.37). Vervolgens schreef ik dit op^{3.80} (opschrijven) en krabbelde^{3.62} (krabbelen) ik mijn handtekening^{4.13} om het document^{3.27} goed te keuren^{2.60} (goedkeuren) (=3.48). Wat ik echter over het hoofd^{4.80} had gezien^{3.93} (zien), was dat ik twintig^{3.40} drempels^{4.47} (drempel) had opgeschreven^{3.80} (opschrijven) (=4.08).

Werkgever: Waarom heeft u twintig drempels opgeschreven in plaats van twee?

Sollicitant: Nou, ik moest van de burgemeester^{3.93} ook twintig^{3.40} verkeersborden^{4.87} (verkeersbord) inkopen^{3.33} (=3.88). Bij het noteren^{3.73} had ik de cijfers^{3.27} (cijfer) van de drempels^{4.47} (drempel) en

verkeersborden^{4.87} (verkeersbord) omgedraaid^{3.53} (omdraaien) (=3.97). Vervolgens kwam de leverancier^{3.73} **de dag**^{3.00} **erna precies**^{1.33} **voor de ingang**^{3.67} **van het stadhuis**^{4.00} een grote^{3.20} (groot) berg^{4.73} stenen^{4.87} (steen) afleveren^{3.13} voor de drempels^{4.47} (drempel) (=3.61). Ik heb het toen maar netjes^{2.40} voorgelegd^{3.00} aan de burgemeester^{3.93} en hij kon er hard^{3.40} om lachen^{3.93} (=3.33). In overleg^{2.27} met hem ging ik **binnen een week**^{2.60} een groot^{3.20} gedeelte^{2.60} van de materialen^{3.47} verkopen^{3.40} **die de ingang**^{3.67} **bleven blokkeren**^{3.13} (=3.04). Het oude^{3.20} (oud) stadje^{3.73} (stad) Batenburg **dat niet ver**^{2.13} **van ons vandaan lag**^{4.33} (liggen), wilde de stenen^{4.87} (steen) wel overkopen^{3.07} voor de restauratie^{3.27} van hun stadsmuur^{4.53}, dus heb ik het aan hen verkocht^{3.40} (verkopen) (=3.61). Uiteindelijk waren onze medewerkers^{3.27} (medewerker) uitgenodigd^{2.87} (uitnodigen) om een feestje^{3.93} (feest) te komen vieren^{3.20} voor de opening^{3.60} van de stadsmuur^{4.53} (=3.57).

Bijlage II: Opbouw van vragenlijst

Beste deelnemer,

Fijn dat u wilt deelnemen aan dit onderzoek over sollicitatiegesprekken, dat ongeveer een kwartiertje duurt. Zo dadelijk krijgt u vier verschillende fragmenten te zien uit sollicitatiegesprekken waarbij het steeds om een ander beroep gaat. Na ieder fragment beantwoordt u enkele vragen over de geloofwaardigheid van de sollicitant en geeft u aan of u de sollicitant zou uitnodigen voor een vervolggesprek. Belangrijk hierbij is dat u zich inleeft in de werkgever.

Stelt u zich daarom het volgende voor: Veel mensen hebben gesolliciteerd naar de beschikbare functie. Het is uw taak om ervoor te zorgen dat de beste kandidaat wordt aangenomen. Dit blijkt in de praktijk echter geen eenvoudige taak. Uit onderzoek is namelijk gebleken dat niet iedere sollicitant te vertrouwen is, aangezien meer dan de helft van de sollicitanten in meer of mindere mate liegt in sollicitatiegesprekken. Deze leugens kunnen zorgen voor juridische en financiële problemen. Aangezien u deze problemen als werkgever wilt voorkomen, kunt u een manier gebruiken om te achterhalen of een sollicitant de waarheid spreekt. Dit is het stellen van onverwachte vragen. Bij de vier fragmenten is dit al voor u gedaan. Het enige dat u hoeft te doen is met een kritische blik naar het antwoord van de sollicitant te kijken.

Er is geen goed of fout en het is belangrijk dat u de vragenlijst individueel invult en helemaal afmaakt. Uw antwoorden zijn vrijwillig en anoniem en zullen enkel worden gebruikt voor dit onderzoek. Daarnaast kunt u op ieder moment stoppen met deelname aan het onderzoek. Als u het bovenstaande heeft gelezen en akkoord gaat met deelname klikt u op 'ik ga akkoord'.

O Ik ga akkoord

In onderstaand fragment bent u **[functie]** en bent u op zoek naar een **geschikte kandidaat** voor **[functie]**. Lees het fragment nauwkeurig en geef uw oordeel over de kandidaat op de volgende pagina.

sollicitatiefragment

Hieronder vindt u de vragen met betrekking tot het vorige sollicitatiefragment.

Ik vind de sollicitant geloofwaardig.

Helemaal mee oneens	Mee oneens	Een beetje mee oneens	Neutraal	Een beetje mee eens	Mee eens	Helemaal mee eens
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Ik vind de sollicitant te vertrouwen.

Helemaal mee oneens	Mee oneens	Een beetje mee oneens	Neutraal	Een beetje mee eens	Mee eens	Helemaal mee eens
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

De sollicitant vertelt het hele verhaal.

Helemaal mee oneens	Mee oneens	Een beetje mee oneens	Neutraal	Een beetje mee eens	Mee eens	Helemaal mee eens
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Als werkgever zou ik de sollicitant uitnodigen voor een vervolgesprek.

Helemaal mee oneens	Mee oneens	Een beetje mee oneens	Neutraal	Een beetje mee eens	Mee eens	Helemaal mee eens
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Op dezelfde wijze worden nog drie sollicitatiefragmenten gepresenteerd waarbij dezelfde vragen worden gesteld als hierboven

U krijgt zo dadelijk steeds het laatste gedeelte te zien van de sollicitatiefragmenten die u net heeft gelezen. Het is de bedoeling dat u deze gedeeltes vluchtig doorleest en de bijbehorende vragen beantwoordt. Let daarbij op de manier waarop de sollicitant het verhaal vertelt.

Lees onderstaande tekst **vluchtig** door. Let daarbij op de **manier** waarop de sollicitant het verhaal **vertelt** en beantwoord daarna de vragen op de volgende pagina.

laatste gedeelte van sollicitatiefragment

Hieronder vindt u de vragen met betrekking tot de vorige tekst.

De woorden die de sollicitant gebruikt, vind ik concreet.

Helemaal	Mee	Een beetje	Neutraal	Een beetje	Mee	Helemaal
mee oneens	oneens	mee oneens		mee eens	eens	mee eens
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

De woorden die de sollicitant gebruikt, vind ik visueel voor te stellen.

Helemaal	Mee	Een beetje	Neutraal	Een beetje	Mee	Helemaal
mee oneens	oneens	mee oneens		mee eens	eens	mee eens
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

De woorden die de sollicitant gebruikt, vind ik specifiek.

Helemaal	Mee	Een beetje	Neutraal	Een beetje	Mee	Helemaal
mee oneens	oneens	mee oneens		mee eens	eens	mee eens
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Het verhaal van de sollicitant is gedetailleerd.

Helemaal	Mee	Een beetje	Neutraal	Een beetje	Mee	Helemaal
mee oneens	oneens	mee oneens		mee eens	eens	mee eens
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Op dezelfde wijze worden gedeeltes van de drie eerder gepresenteerde sollicitatiefragmenten weergegeven waarbij dezelfde vragen worden gesteld als hierboven

Bedankt dat u zich wilde inleven in de rol van werkgever. Nu bent u weer uzelf en vraag ik u om onderstaande algemene gegevens in te vullen.

Wat is uw geslacht?

Man

Vrouw

Anders, namelijk: []

Wil ik niet zeggen

Wat is uw leeftijd?

[]

Wat is uw hoogst genoten of huidige opleiding?

Basisonderwijs

VMBO

HAVO

VWO

MBO

HBO

WO

Anders, namelijk: []

Heeft u weleens deelgenomen aan een sollicitatiegesprek? En hoe vaak was dat?

Nee

Ja, 1 keer

Ja, 2 keer

Ja, 3 keer

Ja, meer dan 3 keer

Waar denk u dat het onderzoek over ging?

[]

Dit is het einde van de vragenlijst. Bedankt voor uw deelname!

Indien u vragen heeft, kunt u deze opsturen naar e.verheijden@student.ru.nl.
