

De rol van argumentkwaliteit en vooringenomenheid in het beoordelen van standpunten

The role of argument quality and bias in judging standpoints



Radboud
Universiteit
Nijmegen

Masterscriptie
Communicatie & Beïnvloeding

Thema: Overtuigen met de meningen van anderen

Eerste begeleider: prof. dr. J.M.A. Hornikx

Tweede begeleider: dr. C. Thesing

Student: Melanie Theunis

Studentnummer: 1043300

Datum: 23 juni 2021

Voorwoord

Voor u ligt de masterscriptie ‘De rol van argumentkwaliteit en vooringenomenheid in het beoordelen van standpunten’. De scriptie is geschreven in het kader van mijn afstuderen aan de opleiding Communicatie en Beïnvloeding aan Radboud Universiteit. In februari 2021 ben ik begonnen met het schrijven van deze scriptie en ik heb dit in juni 2021 afgerond.

Het was een bijzondere ervaring om een scriptie te schrijven en een onderzoek uit te voeren tijdens een pandemie. Waar je normaal gezien face-to-face gesprekken hebt met je begeleider, je medestudenten tegenkomt in de Universiteitsbibliotheek en je respondenten van straat plukt, doe je nu alles vanuit huis. Toch heeft de pandemie niet in de weg gestaan, ik vind zelf dat het onderwerp waar ik mijn scriptie over heb geschreven in deze tijden juist nog relevanter is. Nu, meer dan ooit voor mijn gevoel, gebruiken mensen argumenten om een ander of zichzelf van een standpunt te overtuigen. In het kader van de pandemie werd dit duidelijk als het ging om onderwerpen zoals mondkapjes, avondklok, coronamaatregelen en vaccinaties. Daarom was het vooral in deze tijden interessant om een onderzoek uit te voeren naar hoe mensen argumenten beoordelen en welke rol vooringenomenheid hierin speelt.

Ik wil in het bijzonder mijn eerste begeleider Jos Hornikx bedanken voor zijn advies gedurende mijn scriptietraject. Ik ben me er van bewust dat de huidige pandemie voor professoren ook extra uitdagingen met zich meebrengt. Dit maakt mij extra dankbaar voor de tijd die Jos Hornikx heeft vrijgemaakt om mij te begeleiden. Daarnaast wil ik mijn tweede begeleider, Christopher Thesing, bedanken voor het advies dat hij heeft gegeven na de beoordeling van mijn onderzoeksvoorstel. Ook wil ik graag mijn naasten bedanken die mij gesteund hebben tijdens het schrijven van deze scriptie en mij geholpen hebben met het werven van respondenten. Als laatste wil ik iedere respondent bedanken die tijd vrij heeft gemaakt om mijn vragenlijst voor deze scriptie in te vullen.

Ik wens u veel leesplezier toe.

Melanie Theunis,

Hoeven, juni 2021

Samenvatting

Iedere dag maken mensen keuzes, bijvoorbeeld over vaccinaties. Als je hier neutraal tegenover staat is de kans groot dat je de kwaliteit van argumenten meeneemt in je beslissing. Je laat je naar verwachting bijvoorbeeld eerder overtuigen door een standpunt dat is onderbouwd door een expert dan door een leek. Echter, uit onderzoek blijkt dat mensen met een vooringenomen mening (erg eens of oneens) de overeenstemming van het standpunt en hun eigen mening belangrijker vinden dan argumentkwaliteit. Informatie wordt dan op een bevooroordeelde manier gebruikt, wat *motivated reasoning* wordt genoemd (Kunda, 1990). Er is, zo ver bekend, nog geen onderzoek gedaan naar de rol van argumentkwaliteit en vooringenomenheid in het beoordelen van neutrale standpunten en standpunten waar mensen het mee (on)eens zijn. Dit onderzoek geeft meer inzicht in de relatie tussen gevoeligheid voor argumentkwaliteit (verschil tussen sterke en zwakke argumenten) en de mate waarin mensen het standpunt zonder argument ondersteunen. De hypothese stelt dat proefpersonen alle argumenten voor (tegen) een standpunt dat ze (niet) accepteren sterk (zwak) vinden, ongeacht argumentkwaliteit. Om dit te onderzoeken hebben 58 proefpersonen 12 alledaagse standpunten beoordeeld (vier neutrale, vier eens en vier oneens; bepaald in een pretest) met ieder een sterk, zwak of geen argument. Daarnaast werd de betrokkenheid met de 12 onderwerpen gemeten.

Uit de resultaten bleek dat standpunten met sterke argumenten altijd positiever werden beoordeeld dan standpunten met zwakke argumenten. Dit bevestigt eerdere conclusies over neutrale standpunten, maar niet over standpunten waar mensen een mening over hebben. Mensen die meer betrokken zijn met het onderwerp beoordeelden het standpunt ook als meer (on)eens, maar bewijs voor *motivated reasoning* bleef uit. Vervolgonderzoek kan zowel alledaagse als beladen standpunten meenemen om de gevoeligheid voor argumentkwaliteit en vooringenomenheid bij deze standpunten beter in kaart te brengen.

1. Inleiding

Neem jezelf terug de tijd in naar maart 2020. Je bevindt jezelf voor het eerst in je leven in een pandemie. Je wordt overspoeld met informatie door de media, je vrienden en familie. Sinds maart 2020 heb je waarschijnlijk veel keuzes moeten maken over waar je wel en niet naar toe ging, wanneer je wel of niet een mondkapje droeg en of je je wel of niet laat vaccineren. De keuzes die je hierin maakt zijn afhankelijk van je eigen kennis. Deze kennis vergaar je door je eigen ervaringen, maar ook door de meningen van anderen (Harris, Hahn, Madsen & Hsu, 2016). In het begin van de pandemie had je waarschijnlijk weinig kennis over de werking van mondkapjes en COVID-19 vaccins. Mensen laten zich over onderwerpen waar ze geen kennis over hebben leiden door de kwaliteit van argumenten (Hoeken, Šorm & Schellens, 2014). Zo raken mensen bijvoorbeeld meer overtuigd door een argument dat bestaat uit 50 voorbeelden dan vijf voorbeelden. Het is aannemelijk dat je inmiddels al meer kennis hebt over de werking van mondkapjes en vaccinaties. Wellicht heb je een sterke mening voor of tegen vaccineren. In het geval van een sterke mening zijn mensen vaak ongevoelig voor argumentkwaliteit. Enkel de overeenstemming van het argument met het eigen standpunt is in dit geval van belang (Hoeken & Van Vugt, 2014). Het huidige onderzoek heeft als doel om meer inzicht te geven in de overgang van het gevoelig zijn voor argumentkwaliteit naar het ongevoelig zijn.

1.1 Argumentkwaliteit

Van kinds af aan proberen we anderen en onszelf te overtuigen door het geven van argumenten. Door het ene argument raken mensen meer overtuigd dan het andere argument. Dit komt omdat mensen onderscheid kunnen maken tussen sterke en zwakke argumenten. Argumenten kunnen beoordeeld worden door middel van argumentatieschema's. Een argumentatieschema maakt duidelijk op welke manier een argument ondersteunend is voor een standpunt (Hornikx, 2014). Volgens Van Eemeren, Grootendorst en Snoeck Henkemans (1997, p. 24) is een argumentatieschema *'de typologische karakterisering van het soort rechtvaardiging of ontkrachting dat in de argumentatie wordt nagestreefd'*. Een voorbeeld van een argumentatieschema is autoriteitsargumentatie. In dit geval wordt een deskundige bron aangehaald om een standpunt aannemelijk te maken (Hornikx, 2014). In een argumentatieschema worden kritische vragen gesteld die als normen kunnen worden gebruikt voor de evaluatie. Een voorbeeld van een kritische vraag bij autoriteitsargumentatie is: *"Is de expert als persoon betrouwbaar als bron?"* (Walton, 1997, p. 223; vertaling MT). De bijbehorende norm is in dit geval 'betrouwbaarheid'. Andere normen van autoriteitsargumentatie zijn relevante expertise, voldoende kennis en of de autoriteit het

standpunt ondersteunt waar hij/zij voor ingezet wordt (Hoeken et al., 2014). Als argumenten aan deze normen voldoen zijn ze normatief sterk, als argumenten hier niet aan voldoen zijn ze normatief zwak (O’Keefe, 1995). Deze kritische vragen en bijbehorende normen zijn door onderzoekers zelf bedacht. Hierdoor stelt bijvoorbeeld de ene onderzoeker voor autoriteitsargumentatie zes vragen (Walton, 1997) en de andere onderzoeker vier vragen (Hoeken et al., 2014). Ondanks dat de criteria niet door iedere onderzoeker op een eenzelfde manier worden gebruikt, blijkt wel dat mensen gevoelig zijn voor de verschillende normen van argumentatieschema’s om sterke van zwakke argumenten te onderscheiden (Hoeken et al., 2014; Timmers, Šorm, Schellens & Hoeken, 2008; Hornikx & Hoeken, 2007; Hoeken & Hustinx, 2009; Hornikx & De Best, 2011).

In een van die onderzoeken, Hoeken et al. (2014), beoordeelden proefpersonen 30 standpunten die onderbouwd waren door autoriteitsargumentatie, generalisatieargumentatie en argumentatie op basis van causaliteit. Argumenten werden gemanipuleerd op basis van argumentatieschema-specifieke normen. In het geval van generalisatieargumentatie werden de volgende normen gemanipuleerd: (1) het argument is een typisch voorbeeld van de situatie en (2) het argument bestaat uit meerdere voorbeelden (Hoeken et al., 2014). Voor de manipulatie van argumenten werden in totaal negen argumentatieschema-specifieke normen gebruikt. Uit de resultaten bleek dat proefpersonen gevoelig waren voor schendingen van zeven van de negen normen. Argumenten die de normen van het argumentatieschema schonden bleken minder overtuigend te zijn dan argumenten die de normen niet schonden (Hoeken et al., 2014). Dit werd ook gevonden in het onderzoek van Timmers et al. (2008). In dit onderzoek werden twee normen van autoriteitsargumentatie gemanipuleerd (betrouwbaarheid en relevante expertise). Ook in dit onderzoek bleken argumenten die de normen schonden minder overtuigend te zijn dan argumenten die de normen niet schonden (Timmers et al., 2008).

Een ander onderzoek naar de overtuigingskracht van normatief sterke en normatief zwakke argumenten is de studie van Hornikx en Hoeken (2007). Zij deden in deze studie onderzoek naar sterke en zwakke varianten van een generalisatieargument en autoriteitsargument. Proefpersonen lazen hiervoor twintig claims. Vier claims werden ondersteund door generalisatieargumenten en vier claims door autoriteitsargumenten. Deze argumenten voldeden wel of niet aan de bijbehorende argumentatieschema-specifieke normen. Uit de resultaten bleek dat proefpersonen onderscheid konden maken tussen normatief sterke en normatief zwakke argumenten en meer overtuigd werden door normatief sterke argumenten dan door normatief zwakke argumenten (Hornikx & Hoeken, 2007).

Hoeken en Hustinx (2009) deden in een van hun studies ook onderzoek naar generalisatieargumentatie maar gebruikten hiervoor specifieke claims. Een voorbeeld van een specifieke claim dat gebruikt werd in deze studie is het uitbreiden van een wijnlijst in een specifiek goedkoop restaurant (Hoeken & Hustinx, 2009). In de studie van Hornikx en Hoeken (2007) werden algemene claims gebruikt; bij algemene claims worden uitspraken gedaan over gevolgen in het algemeen. In het kader van dit onderwerp zou dan een uitspraak gedaan worden over alle restaurants. Echter, de auteurs van deze studie gebruikten specifieke claims, de uitspraken werden in dit geval gedaan over een enkel restaurant. De auteurs maakten onderscheid tussen argumenten met voorbeelden die vergelijkbaar zijn met de claim en argumenten met voorbeelden die onvergelijkbaar zijn met de claim. In dit geval is een argument met een voorbeeld van een wijnlijst in een restaurant met dezelfde doelgroep vergelijkbaar en een argument met een voorbeeld van een wijnlijst in een Michelin restaurant niet vergelijkbaar (Hoeken & Hustinx, 2009). De auteurs concludeerden dat argumenten met onvergelijkbare voorbeelden minder overtuigend waren dan argumenten met vergelijkbare voorbeelden (Hoeken & Hustinx, 2009).

De benoemde onderzoeken zijn in Westerse landen uitgevoerd. Uit deze onderzoeken blijkt dat Westerse deelnemers in de meeste gevallen gevoelig zijn voor argumentkwaliteit (Hoeken et al., 2014; Timmers et al., 2008; Hornikx & Hoeken, 2007; Hoeken & Hustinx, 2009). Hornikx en De Best (2011) hebben onderzocht of dit ook het geval is voor Oosterse proefpersonen. Om dit te onderzoeken hebben Indiërs claims beoordeeld die zijn ondersteund door generalisatieargumentatie, argumentatie op basis van causaliteit en autoriteitsargumentatie. Uit de resultaten bleek dat Indiërs ook onderscheid konden maken tussen normatief sterke en normatief zwakke argumenten. Normatief sterke argumenten bleken overtuigender dan normatief zwakke argumenten (Hornikx & De Best, 2011).

Auteurs van bovenstaande onderzoeken bepaalden door middel van pretesten welke standpunten neutraal waren en gebruikten enkel deze standpunten (Hoeken et al., 2014; Timmers et al., 2008; Hornikx & Hoeken, 2007). Uit deze onderzoeken blijkt dat mensen onderscheid kunnen maken tussen normatief sterke en normatief zwakke argumenten en meer overtuigd raken door normatief sterke argumenten (Hoeken et al., 2014; Timmers et al., 2008; Hornikx & Hoeken, 2007; Hoeken & Hustinx, 2009; Hornikx & De Best, 2011). Echter, Hoeken en Van Vugt (2014) laten zien dat mensen soms helemaal geen rekening houden met argumentkwaliteit bij het beoordelen van standpunten.

1.2 Motivated reasoning

Hoeken en Van Vugt (2014) onderzochten of argumentkwaliteit ook van belang was voor mensen die vooraf voor of tegen een standpunt waren dat werd ondersteund of ontkracht door argumenten. De helft van de proefpersonen kreeg de instructie het standpunt te verdedigen, de andere helft diende het aan te vallen. Vervolgens lazen de proefpersonen zestien argumenten over het standpunt. Er waren acht voorargumenten en acht tegenargumenten, van elk soort vier sterk en vier zwak. Argumentkwaliteit werd gemanipuleerd aan de hand van normen voor argumentatie op basis van analogie, autoriteit, generalisatie en voorspelling (Hoeken & Van Vugt, 2014). Een voorbeeld van argumentatie op basis van voorspelling is een argument met een voorgestelde verklaring dat sterk aannemelijk is. In dit geval voldoet het aan de bijbehorende norm van het argumentatieschema (Hoeken & Van Vugt, 2014). Uit de antwoorden van proefpersonen kon worden afgeleid dat ze normen vaker gebruikten tijdens het beoordelen van argumenten die tegen het eigen standpunt ingingen dan argumenten die overeenstemden met het eigen standpunt. Bovendien werden de normen gebruikt om argumenten die overeenstemden met het eigen standpunt als sterker te beoordelen dan argumenten die tegen het eigen standpunt ingingen. De auteurs concludeerden dat de overeenstemming van het argument met het standpunt belangrijker was dan de kwaliteit van de argumenten (Hoeken & Van Vugt, 2014).

De resultaten van Hoeken en Van Vugt (2014) komen niet overeen met resultaten van onderzoeken met neutrale standpunten. Proefpersonen in deze onderzoeken hadden juist geen vooringenomen meningen over de standpunten (Hoeken et al., 2014; Timmers et al., 2008; Hornikx & Hoeken, 2007; Hoeken & Hustinx, 2009; Hornikx & De Best, 2011). De proefpersonen in het onderzoek van Hoeken en Van Vugt (2014) hadden wel een mening over het standpunt, wat verklaart waarom proefpersonen in dit onderzoek geen aandacht besteedden aan argumentkwaliteit. In dit onderzoek was er namelijk sprake van *motivated reasoning* (Kunda, 1990). Motivated reasoning houdt in dat mensen op een bevooroordeelde manier gebruik maken van informatie door het enkel te gebruiken om het eigen standpunt te onderbouwen (Kunda, 1990). Proefpersonen in het onderzoek van Hoeken en Van Vugt (2014) gebruikten de normen enkel om een vooraf bepaald doel te bereiken: het standpunt verdedigen of het standpunt aanvallen. Hoeken en Van Vugt (2014) gaven als opmerking in het onderzoek dat deze instructie (het verdedigen of aanvallen van het standpunt) mogelijk ervoor heeft gezorgd dat proefpersonen alle argumenten die overeenstemden met hun eigen standpunt als sterk beoordeelden en alle argumenten die niet overeenstemden als zwak.

Mercier en Sperber (2011) stellen in hun *argumentative theory of reasoning* dat mensen tijdens het produceren van argumenten enkel informatie op een bevooroordeelde manier gebruiken. In de *argumentative theory of reasoning* wordt een asymmetrie toegelicht tussen het produceren en beoordelen van argumenten. Mensen produceren argumenten met vooringenomenheid. Ze richten zich in dit geval enkel op argumenten die hun eigen standpunt onderbouwen en besteden geen aandacht aan de kwaliteit van argumenten. Mensen besteden daarentegen wel aandacht aan argumentkwaliteit wanneer ze argumenten van een ander beoordelen (Mercier & Sperber, 2011). Trouche, Johansson, Hall en Mercier (2016) tonen deze asymmetrie aan in hun onderzoek. In dit onderzoek kregen proefpersonen de opdracht om een argument te bedenken voor een standpunt. Later in het experiment werd de proefpersonen verteld dat ze hun eigen argument zagen, terwijl dit eigenlijk een argument van een ander was. Vervolgens werd de proefpersonen verteld dat ze een argument van een ander moesten beoordelen, maar dit was wel hun eigen argument. Van de proefpersonen die de manipulatie niet door hadden verwierp ongeveer de helft hun eigen argument (Trouche et al., 2016). Dit onderzoek ondersteunt de *argumentative theory of reasoning*. Proefpersonen waren namelijk niet kritisch tijdens het produceren van argumenten, maar wel tijdens het beoordelen van argumenten (Trouche et al., 2016).

Motivated reasoning en de *argumentative theory of reasoning* tonen aan dat mensen met een vooringenomen mening enkel informatie gebruiken voor het produceren van ondersteunende argumenten voor hun eigen standpunt. Ze besteden in dit geval geen aandacht aan de kwaliteit van argumenten maar verwachten wel kwaliteit van andermans argumenten (Kunda, 1990; Mercier & Sperber, 2011). In het onderzoek van Lord, Ross en Lepper (1979) komt duidelijk naar voren dat een vooringenomen mening een grote rol speelt bij het beoordelen van ondersteunende informatie voor een standpunt. In dit onderzoek lazen voor- en tegenstanders van de doodstraf twee onderzoeken over de afschrikkende werking van de doodstraf. Het ene onderzoek gaf ondersteunende resultaten voor de afschrikkende werking van de doodstraf en het andere onderzoek gaf tegengestelde resultaten. De proefpersonen vonden het onderzoek dat overeenstemde met hun eigen mening beter uitgevoerd en overtuigender dan het onderzoek dat niet overeenstemde met hun eigen mening. De auteurs concludeerden dat er grote verschillen waren in hoe voor- en tegenstanders hetzelfde onderzoek beoordeelden. Hierbij was de vooringenomen mening belangrijker dan de kwaliteit van de uitvoering van het desbetreffende onderzoek. Zo zochten proefpersonen naar gebreken in het onderzoek dat niet overeenkwam met de eigen mening. Het onderzoek van Lord et al. (1979) gaf bewijs voor polarisatie, omdat uit de attitudemetingen bleek dat voorstanders (tegenstanders) nog positiever

(negatiever) waren over de doodstraf na het lezen van ondersteunende onderzoeken (Lord et al., 1979). Dit komt overeen met resultaten van Edwards en Smith (1996) en Taber en Lodge (2006) die ook bewijs leveren voor een sterker gevoel van eigen gelijk na het lezen van ondersteunende informatie.

In het onderzoek van Lord et al. (1979) hadden proefpersonen een sterke vooringenomen mening waardoor mensen eerder geneigd waren informatie op een bevooroordeelde manier te gebruiken, conform motivated reasoning (Kunda, 1990). Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018) hebben onderzocht of dit ook het geval is als de mening van de proefpersoon over het standpunt gemanipuleerd wordt. De meningen van leken werden gemanipuleerd door ze vooraf een scenario te laten lezen dat positief of negatief was over verzekeren of investeren. Leken beoordeelden vervolgens het advies van financiële experts over verzekeren of investeren. De auteurs concludeerden dat leken de deskundigheid van de expert baseerden op de overeenstemming tussen het advies van de expert en de vooringenomen mening van de proefpersoon. Zo vonden leken die positief waren over investeren in aandelen financiële experts deskundiger als deze het advies gaven om een beleggingsrekening te openen (Zaleskiewicz & Gasiorowska, 2018). Een opmerking die geplaatst kan worden bij dit onderzoek is dat argumentkwaliteit niet werd gemanipuleerd. Dit zorgde ervoor dat leken hun oordeel enkel konden baseren op de overeenstemming tussen hun mening en het standpunt.

De besproken onderzoeken laten zien dat mensen ongevoelig zijn voor kwaliteit als ze een vooringenomen mening hebben (Lord et al., 1979; Zaleskiewicz & Gasiorowska, 2018). Hoeken en Van Vugt (2014) tonen zelfs aan dat mensen met een vooringenomen mening normen van argumentatieschema's op een bevooroordeelde manier gebruiken. Echter, er is ook bewijs dat mensen onbevooroordeeld gebruik kunnen maken van normen om sterke van zwakke argumenten te onderscheiden (Hoeken et al., 2014; Timmers et al., 2008; Hornikx & Hoeken, 2007; Hoeken & Hustinx, 2009; Hornikx & De Best, 2011). In dit geval hebben mensen geen vooringenomen mening en zijn ze gevoelig voor argumentkwaliteit. Het is onbekend hoe ver buiten een neutrale mening gevoeligheid voor argumentkwaliteit overgaat in ongevoeligheid. Om dit in kaart te brengen is de *social judgment theory* mogelijk behulpzaam.

1.3 Social judgment theory

Volgens de social judgment theory zijn er drie gebieden waar standpunten in kunnen vallen: het acceptatiegebied, het non-commitmentgebied en het verwerpingsgebied (Sherif & Hovland, 1961). Om te achterhalen in welk gebied een standpunt valt, beoordelen mensen standpunten over een onderwerp die variëren van het ene extreme uiterste tot het andere extreme uiterste.

Mensen kunnen vervolgens aangeven met welke standpunten ze het eens zijn (acceptatiegebied) en oneens zijn (verwerpingsgebied) (O'Keefe, 2016). Standpunten waar mensen het niet mee eens of oneens zijn vallen in het non-commitmentgebied (Siero & Doosje, 1993). Standpunten in dit gebied kunnen volgens O'Keefe (2002) eerder worden geaccepteerd, mits ze in het verlengde van de overtuigingen van de doelgroep liggen (acceptatiegebied).

Siero en Doosje (1993) deden onderzoek naar de social judgment theory. Zij richtten zich onder andere op de overtuigingskracht van sterke en zwakke argumenten en de invloed daarvan op het standpunt van de proefpersoon. Proefpersonen beoordeelden standpunten en werden op basis hiervan ingedeeld in een van de drie gebieden. De ene helft las sterke argumenten en de andere helft las zwakke argumenten ter ondersteuning van de standpunten. Standpunten met sterke argumenten die in het acceptatie- en non-commitmentgebied vielen werden als overtuigender beoordeeld dan standpunten in het verwerpingsgebied. De auteurs suggereerden dat de overtuigingskracht afneemt als het verschil tussen iemand zijn eigen standpunt en het te beoordelen standpunt te groot is (Siero & Doosje, 1993).

De overtuigingskracht van standpunten wordt ook deels bepaald door de betrokkenheid van de persoon met het onderwerp (Sherif & Hovland, 1961). Zo gaf O'Keefe (2016) in het kader van een verkiezingscampagne als voorbeeld dat mensen die bij de democratische of republikeinse partij zijn aangesloten in Amerika naar verwachting hoog betrokken zijn en dat bijvoorbeeld studenten laag betrokken zijn. Voor laag betrokkenen kunnen standpunten die buiten het acceptatiegebied vallen (in het non-commitmentgebied) overtuigend zijn. Echter, voor hoog betrokkenen is het verwerpingsgebied groot, waardoor het non-commitment- en acceptatiegebied klein zijn. Om die reden is het geschikter om voor deze groep mensen een standpunt te gebruiken dicht bij het acceptatiegebied (O'Keefe, 2016). Het is de vraag of mensen net buiten hun eigen mening (non-commitmentgebied) nog gevoelig zijn voor argumentkwaliteit of dat dit abrupt overgaat in ongevoeligheid (verwerpingsgebied).

1.4 Onderzoeksvraag en hypothese

De social judgment theory stelt dat mensen een meer of minder afwijkende positie ten opzichte van hun acceptatiegebied accepteren. Het is van belang om te achterhalen of mensen ook meer of minder gevoelig zijn voor argumentkwaliteit ten opzichte van hun eigen mening. Uit onderzoek blijkt dat mensen gevoelig zijn voor argumentkwaliteit bij neutrale standpunten (o.a. Hoeken et al., 2014), maar niet bij standpunten waar ze al een mening over hebben (o.a. Hoeken & Van Vugt, 2014). Aangezien mensen in het dagelijks leven regelmatig standpunten beoordelen waar ze kennis over hebben, is het van belang te achterhalen hoe ver buiten de eigen

mening mensen ongevoelig zijn voor argumentkwaliteit. Dit leidt tot de volgende onderzoeksvraag:

Wat is de relatie tussen de gevoeligheid voor argumentkwaliteit (het verschil tussen sterke en zwakke argumenten) en de mate waarin mensen het standpunt ondersteunen?

In het onderzoek van Siero en Doosje (1993) lazen proefpersonen sterke of zwakke argumenten voor een standpunt. In het huidige onderzoek beoordelen proefpersonen neutrale standpunten en standpunten waar ze het al mee eens of oneens zijn, alle ondersteund door sterke en zwakke argumenten. Dan kan bepaald worden hoe ver buiten de eigen mening mensen gevoelig zijn voor argumentkwaliteit en of deze gevoeligheid geleidelijk of abrupt afneemt. Aangezien uit voorgaande onderzoeken bleek dat mensen met een sterke vooringenomen mening enkel de overeenstemming van het argument met het eigen standpunt belangrijk vonden voor de acceptatie van het argument (o.a. Lord et al., 1979), wordt er verwacht dat dit ook het geval is in het huidige onderzoek. Dit leidt tot de volgende hypothese:

Proefpersonen vinden alle argumenten voor een standpunt dat ze accepteren sterk en vinden alle argumenten voor een standpunt dat ze niet accepteren zwak, in beide gevallen ongeacht argumentkwaliteit.

2. Methode

2.1 Materiaal

Proefpersonen beoordeelden 12 standpunten. Een deel van de standpunten ging over neutrale onderwerpen en de andere standpunten gingen over onderwerpen waar mensen het mogelijk mee eens of oneens waren. In een pretest met 20 proefpersonen werd onderzocht of mensen daadwerkelijk geen mening hadden over neutrale standpunten en of mensen het daadwerkelijk eens of oneens waren met de andere standpunten. De gemiddelde leeftijd van de proefpersonen in de pretest was 31.70 jaar oud met een standaardafwijking van 12.43 jaar. Het merendeel was vrouw (70%). In de pretest werden 30 standpunten gebruikt (tien standpunten per niveau: neutraal, eens of oneens). De neutrale standpunten waren afkomstig uit het onderzoek van Hornikx en Hoeken (2007). Een deel van de standpunten waar mensen het mogelijk mee eens of oneens waren, zijn gebaseerd op de website www.debatunie.nl. De overige standpunten waar mensen het mee eens of oneens waren, zijn zelf bedacht. Alle standpunten die gebruikt zijn in de pretest met de bijbehorende gemiddelden, standaardafwijkingen en significante verschillen ten opzichte van het middelpunt zijn bijgevoegd in bijlage 1.

Op basis van de pretest werden de twaalf meest geschikte standpunten (vier meest neutrale standpunten, vier standpunten waar mensen het meest mee eens waren en vier

standpunten waar mensen het meest mee oneens waren) geselecteerd voor het onderzoek. Een voorbeeld van een neutraal standpunt dat werd gebruikt is “Een cursus arbeidsmarktorientatie leidt tot betere kansen op de arbeidsmarkt voor studenten kunstgeschiedenis” (Hornikx & Hoeken, 2007, p. 463; vertaling JH). Een voorbeeld van een standpunt waar mensen het mee eens waren, is: “Dagelijks een half uur bewegen draagt bij aan een goede gezondheid” en een voorbeeld van een standpunt waar mensen het mee oneens waren, is: “Verslaafden die gratis drugs verstrekt krijgen door de overheid zijn eerder van hun drugsverslaving af”.

De onafhankelijke variabele is het soort argument dat de proefpersonen beoordeelden. Er zijn drie niveaus (nominaal meetniveau): een standpunt zonder argument, een standpunt met een sterk argument en een standpunt met een zwak argument. Argumentkwaliteit werd gemanipuleerd aan de hand van normen voor autoriteitsargumentatie, generalisatieargumentatie en argumentatie op basis van causaliteit. Deze manipulaties werden op dezelfde wijze uitgevoerd als in het onderzoek van Hoeken et al. (2014) en Hornikx en Hoeken (2007). Een voorbeeld van een neutraal standpunt uit het onderzoek van Hornikx en Hoeken (2007) is: “Het luisteren naar klassieke muziek helpt scholieren om in korte tijd veel kennis op te nemen” (p. 463; vertaling JH). Een sterk argument voor dit standpunt op basis van autoriteitsargumentatie was: “Professor van Dongen, hoogleraar Innovatie van Klassieke Muziek, stelt dat het luisteren naar klassieke muziek scholieren helpt om in korte tijd veel kennis op te nemen.” Het argument voldeed aan alle normen van het bijbehorende schema: de professor heeft voldoende kennis, een relevante expertise, is betrouwbaar (want hij/zij heeft geen belang bij het standpunt) en ondersteunt het standpunt waar hij/zij voor ingezet is (Hoeken et al., 2014). Een zwak argument voor dit standpunt was: “Professor Postma, hoogleraar Aarde en Klimaat, stelt dat het luisteren naar klassieke muziek scholieren helpt om in korte tijd veel kennis op te nemen.” Het argument schond namelijk de norm ‘relevante expertise’. Een voorbeeld van een standpunt waar mensen het mogelijk mee eens waren is: “Maximaal vijf minuten douchen zorgt ervoor dat er minder CO₂ wordt uitgestoten”. Een sterk causaal argument voor dit standpunt was: “Door maximaal vijf minuten te douchen verminder je het gasgebruik dat benodigd is ter verwarming van het water waardoor er minder CO₂ wordt uitgestoten”. In dit geval voldeed het argument aan de bijbehorende norm, er is namelijk sprake van een logisch gevolg. De kans is groot dat er minder gas verbruikt wordt bij maximaal vijf minuten douchen. Het zwak causaal argument voor dit standpunt was: “Door maximaal vijf minuten te douchen raak je gemotiveerd om vaker de fiets te pakken dan de auto waardoor er minder CO₂ wordt uitgestoten”. In dit argument is er geen sprake van een logisch gevolg, omdat de kans klein is dat iemand gemotiveerd wordt om de fiets te pakken omdat diegene maximaal vijf minuten heeft gedoucht. Het laatste voorbeeld gaat

over een standpunt waar mensen het mogelijk mee oneens zijn: “De Europese Unie moet sociale netwerken, zoals Facebook en Instagram, vervangen door staatsgesteunde sociale netwerken omdat dit leidt tot minder verspreiding van nepnieuws” (DebatUnie, z.d.). Een sterk generalisatieargument voor dit standpunt was: “Uit een onderzoek met 493 proefpersonen die staatsgesteunde sociale netwerken gebruikten, bleek dat de verspreiding van nepnieuws verminderde met 83% ten opzichte van de verspreiding van nepnieuws op sociale netwerken zoals Facebook en Instagram”. Bij een sterk generalisatieargument werd het argument ondersteund door een hoog percentage en een grote steekproef. Een zwak argument voor dit standpunt was: “Uit een onderzoek met 30 proefpersonen die staatsgesteunde sociale netwerken gebruikten, bleek dat de verspreiding van nepnieuws verminderde met 20% ten opzichte van de verspreiding van nepnieuws op sociale netwerken zoals Facebook en Instagram”. Een zwak argument werd ondersteund door een laag percentage en een kleine steekproef. Voor elk standpunt werden drie sterke en drie zwakke argumenten ontwikkeld (een autoriteitsargument, een causaal argument en een generalisatieargument).

2.2 Proefpersonen

In totaal deden 70 proefpersonen mee aan het experiment. Er zijn twaalf proefpersonen verwijderd uit het experiment om de volgende redenen: ze gaven geen akkoord voor het onderzoek (2 proefpersonen), ze hadden eerder deelgenomen aan de pretest (4 proefpersonen) of hadden het onderzoek niet volledig ingevuld (6 proefpersonen). De uiteindelijke steekproef bestond daarom in totaal uit 58 proefpersonen. De leeftijd van deze steekproef varieerde van 20 jaar tot en met 79 jaar. De gemiddelde leeftijd van de proefpersonen was 32.31 jaar met een standaardafwijking van 15.72 jaar. Uit een eenweg univariate variantie-analyse van Argumentatieschema op Leeftijd bleek geen significant hoofdeffect ($F(2, 55) = 1.37, p = .263$). Het opleidingsniveau van de proefpersonen varieerde van Mavo tot en met WO, de meeste proefpersonen hadden HBO of WO als opleidingsniveau (79.4%). Uit de χ^2 -toets tussen Argumentatieschema en Opleidingsniveau bleek geen verband te bestaan ($\chi^2(10) = 12.18, p = .273$). De steekproef bestond voor 70.7% uit vrouwen. Uit de χ^2 -toets tussen Argumentatieschema en Geslacht bleek geen verband te bestaan ($\chi^2(2) = 1.78, p = .410$). 34.5% van de proefpersonen gaf aan na de middelbare school onderwijs te hebben gehad in argumentatieleer. Uit een χ^2 -toets tussen Argumentatieschema en Argumentatieleer bleek een verband te bestaan ($\chi^2(2) = 7.44, p < .05$). Omdat er een significant verband was tussen Argumentatieschema en Argumentatieleer, is er gecontroleerd of Argumentatieschema ook een significant verband had met Argumentkwaliteit. Uit een tweeweg mixed design

variantieanalyse met als binnen-persoonfactor Argumentkwaliteit en als tussen-proefpersoonfactor Argumentatieschema bleek geen significant interactie-effect tussen Argumentkwaliteit en Argumentatieschema ($F(1, 359) = 2.26, p = .106$).

2.3 Onderzoeksontwerp

Het experiment had een 3 (argumentatieschema: autoriteit, causaal of generalisatie) x 3 (argumentkwaliteit: sterk, zwak of geen) x 12 (standpunten) tussen- en binnenproefpersoon ontwerp. De proefpersonen kregen alle standpunten en alle soorten argumentkwaliteit te zien (binnenproefpersoon). Daarnaast kregen de proefpersonen voor een standpunt een causaal, generalisatie of autoriteitsargument te zien (tussenproefpersoon). Het materiaal bestond daarmee uit drie verschillende versies. Het verschil tussen de drie versies was het argumentatieschema dat gebruikt werd ter ondersteuning van het standpunt. Zo werd bijvoorbeeld standpunt 1 in versie 1 onderbouwd met een generalisatieargument, in versie 2 met een autoriteitsargument en in versie 3 met een causaal argument. In bijlage 2 is per standpunt aangegeven welk argument in welke versie werd meegenomen in het onderzoek.

2.4 Instrumentatie

De afhankelijke variabelen zijn de acceptatie van het standpunt en de betrokkenheid van de proefpersoon met het onderwerp. De proefpersonen gaven in Qualtrics middels een slider van 0 (zeer mee oneens) tot 100 (zeer mee eens) aan in hoeverre ze het eens waren met het standpunt (dat soms wel en soms niet was ondersteund met een argument). Daarnaast beoordeelden ze items om de betrokkenheid met de onderwerpen in kaart te brengen. Hiervoor werd de vraag “Hoe belangrijk zijn de volgende onderwerpen voor u?” gesteld met antwoordmogelijkheden ‘heel erg onbelangrijk’ tot ‘heel erg belangrijk’ op een zevenpunts Likertschaal. De proefpersonen beoordeelden twaalf onderwerpen die overeenkwamen met de twaalf verschillende standpunten. Het onderwerp van standpunt 1 “Een cursus arbeidsmarktoriëntatie leidt tot betere kansen op de arbeidsmarkt voor studenten kunstgeschiedenis” (Hornikx & Hoeken, 2007, p. 463; vertaling JH) is bijvoorbeeld ‘arbeidsmarktoriëntatie’. Alle onderwerpen zijn bijgevoegd in bijlage 3. De afhankelijke variabelen werden gemeten op interval niveau.

2.5 Procedure

Het onderzoek werd afgenomen via Qualtrics. De proefpersonen werden door de onderzoeker gevraagd de vragenlijst in te vullen en door te sturen. In het wervingsbericht werd duidelijk gemaakt dat er ongeveer 15 minuten benodigd was om de vragenlijst in te vullen. Zodra de

proefpersonen de vragenlijst openden lazen ze meer informatie over het onderzoek en de verwerking van de gegevens van het onderzoek. Vervolgens werden ze gevraagd om toestemming te geven voor deelname aan het onderzoek. De eerste opdracht die proefpersonen kregen was het beoordelen van standpunten zonder argumenten. Vervolgens lazen ze dezelfde standpunten, ditmaal met argumenten, en gaven ze wederom hun beoordeling hiervoor aan. Na het beoordelen van de standpunten en argumenten gaven de proefpersonen per onderwerp aan in hoeverre zij het onderwerp belangrijk vonden op een zevenpunts Likert schaal. De vragenlijst eindigde met persoonlijke vragen over het geslacht, het opleidingsniveau, de leeftijd en of de proefpersoon na de middelbare school onderwijs had gekregen in argumentatieleer. De vragenlijst eindigde met een dankzegging.

2.6 Statistische toetsing

Iedere proefpersoon beoordeelde twaalf standpunten (zonder argumenten, met sterke argumenten en met zwakke argumenten). Dit zorgde in totaal voor 696 beoordelingen (58 proefpersonen x 12 standpunten). Per proefpersoon werd voor elk standpunt een verschilscore berekend tussen de acceptatie van het standpunt met een sterk argument en de acceptatie van het standpunt met een zwak argument. Ter illustratie: een proefpersoon gaf bijvoorbeeld het standpunt zonder argument een score van 50, het standpunt met een sterk argument een score van 70 en het standpunt met een zwak argument een score van 60. Het verschil tussen een sterk argument en een zwak argument is dan 10. Bovendien werd voor elk standpunt de impact van het sterk of zwak argument berekend. In dit voorbeeld zou de impact van een sterk argument 20 zijn (70-50) en de impact van een zwak argument 10 (60-50).

Alle beoordeelde standpunten zonder argument werden verdeeld in tien percentielen. In bijlage 4 is deze hercodering in een tabel weergegeven. Middels variantieanalyses werd berekend welke rol argumentkwaliteit speelde in de tien percentielen. Daarnaast werden er t-toetsen uitgevoerd om meer inzicht te krijgen in de impact die sterke en zwakke argumenten hadden op standpunten zonder argumenten. Bovendien werden er regressie-analyses uitgevoerd om de rol van betrokkenheid in kaart te brengen. Met behulp van al deze toetsen kon bepaald worden of argumentkwaliteit een rol speelde in de beoordelingen van de standpunten ter beantwoording van de onderzoeksvraag. Bovendien kon hiermee ook de hypothese getoetst worden, namelijk door na te gaan of bij extreme meningen (voor of tegen het standpunt) het verschil tussen sterke en zwakke argumenten niet bestond en dat beide argumenten als sterk (in het geval van eens) of zwak (in het geval van oneens) werden beoordeeld.

3. Resultaten

Proefpersonen hebben standpunten zonder argumenten, met sterke argumenten en met zwakke argumenten beoordeeld. Deze beoordelingen werden gebruikt om te bepalen of mensen meer of minder gevoelig zijn voor argumentkwaliteit afhankelijk van hun eigen mening ten opzichte van het standpunt.

3.1 Rol betrokkenheid

Allereerst is de rol van betrokkenheid in kaart gebracht. Uit eerder onderzoek bleek namelijk dat de overtuigingskracht van standpunten deels bepaald werd door de betrokkenheid van de persoon met het onderwerp (Sherif & Hovland, 1961; O’Keefe, 2016). De dataset werd in twee groepen verdeeld om te achterhalen of proefpersonen meer betrokken waren met standpunten waar ze het meer mee oneens zijn (beoordelingen tussen 0 en 50) en meer mee eens zijn (beoordelingen tussen 51 en 100). Uit een regressie-analyse bleek dat de beoordeling van standpunten met een beoordeling tussen 0 en 50 voor 3% verklaard kon worden door betrokkenheid ($F(1, 360) = 13.10, p < .001$). De betrokkenheid met het onderwerp bleek een significante voorspeller voor de beoordelingen van standpunten tussen 0 en 50 ($B = -2.36, p < .001$). Als het gaat om standpunten waar mensen oneens tot neutraal tegenover staan, neemt de acceptatie van het standpunt af zodra de betrokkenheid met het desbetreffende onderwerp toeneemt. Uit een tweede regressie-analyse bleek dat de beoordeling van standpunten met een beoordeling tussen 51 en 100 voor 14% verklaard kon worden door betrokkenheid ($F(1, 332) = 54.86, p < .001$). De betrokkenheid met het onderwerp bleek ook voor de beoordelingen van standpunten tussen 51 en 100 een significante voorspeller ($B = 3.53, p < .001$).¹ Zodra de betrokkenheid met standpunten waar mensen neutraal tot eens tegenover staan toeneemt, neemt ook de acceptatie van het standpunt toe. Deze twee toetsen zijn in lijn met wat eerder onderzoek aangeeft, namelijk dat mensen een extremere positie (voor of tegen het standpunt) innemen bij onderwerpen waar ze meer betrokken bij zijn (Sherif & Hovland, 1961; O’Keefe, 2016).

3.2 Voorkennis proefpersonen

Naast betrokkenheid is er ook gecontroleerd voor mensen die meer voorkennis zouden kunnen hebben over het onderzoek vanwege ervaring met argumentatieleer. Alle onderstaande analyses zijn ook uitgevoerd voor mensen die na de middelbare school geen argumentatieleer hebben

¹ Omdat relatief veel standpunten een beoordeling van 50 kregen ($N = 80$) zijn de twee regressie-analyses ook uitgevoerd zonder deze groep. Zonder standpunten met een beoordeling van 50 zijn de regressieanalyses ook significant.

gehad ($N = 38$). De onderzoeksvraag en hypothese werden identiek beantwoord voor zowel mensen met ervaring in argumentatieleer als voor mensen zonder ervaring in argumentatieleer. Enkel de effectgroottes verschilden tussen de analyses voor de gehele steekproef en analyses voor mensen zonder ervaring in argumentatieleer, maar deze kleine verschillen in effectgroottes hadden geen invloed op de beantwoording van de onderzoeksvraag en de hypothese. Omdat de ongelijke groepsgroottes van de proefpersonen met en zonder voorkennis vergelijking onmogelijk maakte, is ervoor gekozen om alleen de resultaten te rapporteren over de gehele steekproef.

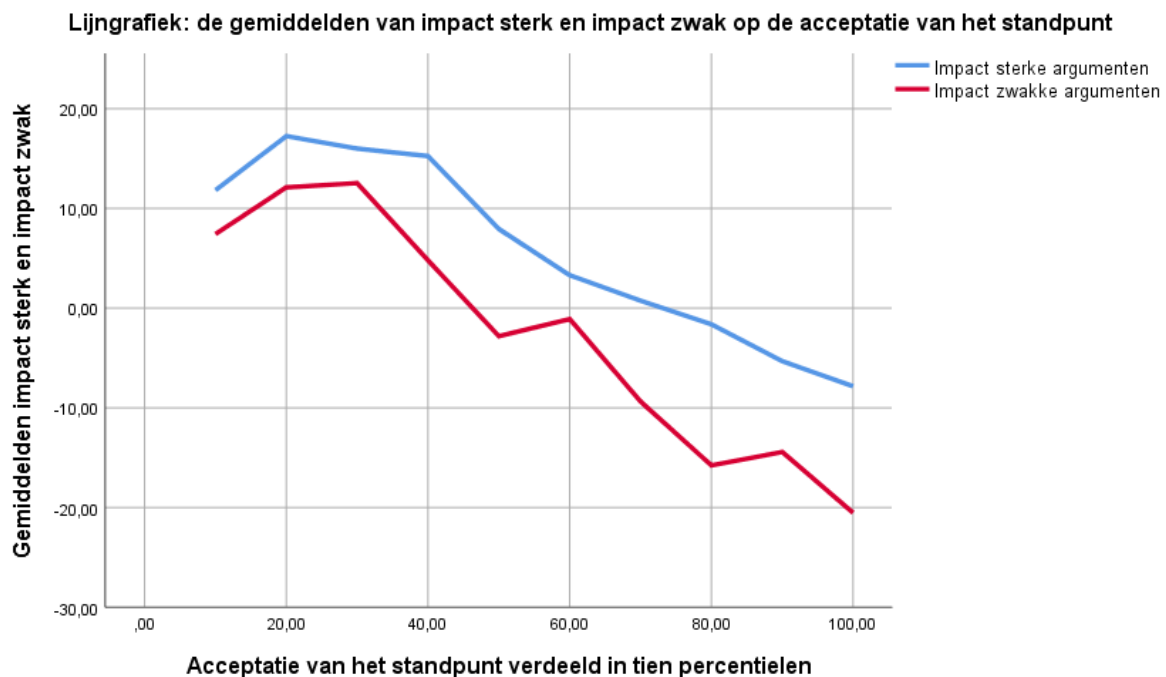
3.3 Beantwoording onderzoeksvragen

Het onderzoeksdoel is achterhalen of mensen meer of minder gevoelig zijn voor argumentkwaliteit afhankelijk van hun eigen mening ten opzichte van het standpunt. Om dit te bepalen is allereerst bekeken of mensen die een standpunt als neutraal beoordeelden (een beoordeling van 50 op een schaal van 100) gevoelig zijn voor argumentkwaliteit. Uit de eenweg variantieanalyse voor Argumentkwaliteit (sterk versus zwak) op acceptatie standpunt bleek een significant hoofdeffect van Argumentkwaliteit ($F(1, 79) = 15.11, p < .001, n^2 = .16$). Sterke argumenten hadden een grotere impact op de acceptatie van het standpunt ($M = 7.94, SD = 25.75$) dan zwakke argumenten ($M = -2.81, SD = 22.39$). Dit resultaat is gebaseerd op een kleine groep observaties van neutrale standpunten ($N = 80$), om die reden is er een additionele analyse uitgevoerd van een bredere selectie van standpunten met beoordelingen tussen 45 en 55 ($N = 109$). Ook hier bleek een significant hoofdeffect van Argumentkwaliteit ($F(1, 108) = 13.10, p < .001, n^2 = .11$). Sterke argumenten hadden wederom een grotere impact op de acceptatie van het standpunt ($M = 7.83, SD = 23.94$) dan zwakke argumenten ($M = -.01, SD = 21.02$).

Bij neutrale standpunten speelt argumentkwaliteit dus een rol in de beoordeling. Het is de vraag of dit ook het geval is voor standpunten waar mensen het (sterker) mee eens of oneens zijn. Om dit te toetsen zijn de oordelen over de standpunten zonder argumenten verdeeld in tien percentielen (zie bijlage 4). Het eerste percentiel bestaat uit standpunten die extreem laag werden beoordeeld (tussen 0 en 1 op een 100-punt schaal) en het laatste percentiel bestaat uit standpunten die extreem hoog werden beoordeeld (tussen 94.4 en 100 op dezelfde 100-punt schaal). Allereerst is gekeken of argumentkwaliteit een rol speelde in elk van de tien percentielen. Uit een tweeweg mixed design variantieanalyse voor Argumentkwaliteit op acceptatie standpunt met als binnen-persoonfactor Argumentkwaliteit en als tussen-proefpersoonfactor Percentielscore standpunt bleek een hoofdeffect van Argumentkwaliteit op acceptatie standpunt ($F(1, 686) = 81.42, p < .001, n^2 = .11$) en een hoofdeffect van

Percentielscore standpunt ($F(9, 686) = 21.84, p < .001, n^2 = .23$). Er bleek geen significant interactie-effect tussen Argumentkwaliteit en Percentielscore standpunt ($F(1, 686) = 1.64, p = .099$). Figuur 1 geeft in een lijngrafiek de impact van sterke en zwakke argumenten op de acceptatie van het standpunt visueel weer.

Figuur 1. De impact van sterke en zwakke argumenten op de acceptatie van het standpunt



In de lijngrafiek in figuur 1 is te zien dat standpunten met sterke argumenten in alle percentielen hoger beoordeeld werden dan standpunten met zwakke argumenten. De impact van zowel de sterke als zwakke argumenten lijkt af te nemen naarmate de beoordelingen van de standpunten hoger worden. Het interactie-effect tussen Argumentkwaliteit op acceptatie standpunt en Percentielscore standpunt was niet significant. Dit houdt in dat bij alle standpunten, zowel standpunten waar mensen het extreem mee oneens zijn als standpunten waar mensen het extreem mee eens zijn, argumentkwaliteit een rol speelt. Sterke argumenten worden namelijk altijd hoger beoordeeld dan zwakke argumenten.

Middels bovenstaande toetsen kan er een antwoord op de onderzoeksvraag geformuleerd worden. De onderzoeksvraag luidt: *‘Wat is de relatie tussen de gevoeligheid voor argumentkwaliteit (het verschil tussen sterke en zwakke argumenten) en de mate waarin mensen het standpunt ondersteunen?’* Er werd geen overgang gevonden van gevoelig zijn voor argumentkwaliteit naar ongevoelig zijn. Proefpersonen bleven gevoelig voor

argumentkwaliteit, ongeacht hun eigen mening over standpunten die niet zijn ondersteund door argumenten.

Als laatste werd er gekeken naar de grootte van de impact van sterke en zwakke argumenten in vergelijking met standpunten zonder argumenten. Er werd middels t-toetsen gekeken of de impact van sterke en zwakke argumenten significant afweek van nul. De t-toetsen staan vermeld in bijlage 5. Uit het merendeel van de t-toetsen blijkt dat zowel sterke als zwakke argumenten significant afweken van standpunten zonder argumenten. Enkel percentiel 60 was hier een uitzondering op; zowel sterke als zwakke argumenten hadden in dit percentiel geen impact op de beoordeling van standpunten zonder argumenten. Bij neutrale standpunten (percentielen 40, 50 en 60) hadden zwakke argumenten geen impact op de beoordeling van standpunten zonder argumenten. Vanaf percentiel 70 kregen zwakke argumenten lagere beoordelingen dan standpunten zonder argumenten en in percentiel 70 en 80 hadden sterke argumenten geen impact op de beoordelingen van standpunten zonder argumenten.

Er is geen ondersteuning gevonden voor de hypothese *‘Proefpersonen vinden alle argumenten voor een standpunt dat ze accepteren sterk en vinden alle argumenten voor een standpunt dat ze niet accepteren zwak, in beide gevallen ongeacht argumentkwaliteit.’* Bij alle standpunten speelde argumentkwaliteit een rol. In de discussie wordt verder ingegaan op eventuele verklaringen voor de gevonden resultaten.

4. Conclusie en discussie

4.1 Conclusie en discussie onderzoeksvraag

Het eerste doel van het huidige onderzoek was nagaan of er een relatie was tussen de gevoeligheid voor argumentkwaliteit (het verschil tussen sterke en zwakke argumenten) en de mate waarin mensen het standpunt zonder aanvullend argument ondersteunen. Uit de resultaten blijkt dat proefpersonen gevoelig zijn voor argumentkwaliteit bij zowel neutrale standpunten als standpunten waar ze het mee eens of oneens zijn. Die gevoeligheid is daarmee onafhankelijk van hun eigen mening over standpunten die niet zijn ondersteund door argumenten.

De geobserveerde gevoeligheid voor argumentkwaliteit bij neutrale standpunten komt overeen met eerder gevonden resultaten (zoals Hoeken et al., 2014; Timmers et al., 2008; Hornikx & Hoeken, 2007; Hoeken & Hustinx, 2009; Hornikx & De Best, 2011). Het huidige onderzoek had een vergelijkbare opzet als voorgaande onderzoeken naar de rol van argumentkwaliteit bij neutrale standpunten: middels een pretest werd bepaald welke standpunten het meest neutraal waren, dezelfde argumentatieschema's werden gebruikt en sterke en zwakke argumenten werden op een vergelijkbare manier gemanipuleerd. Het huidige

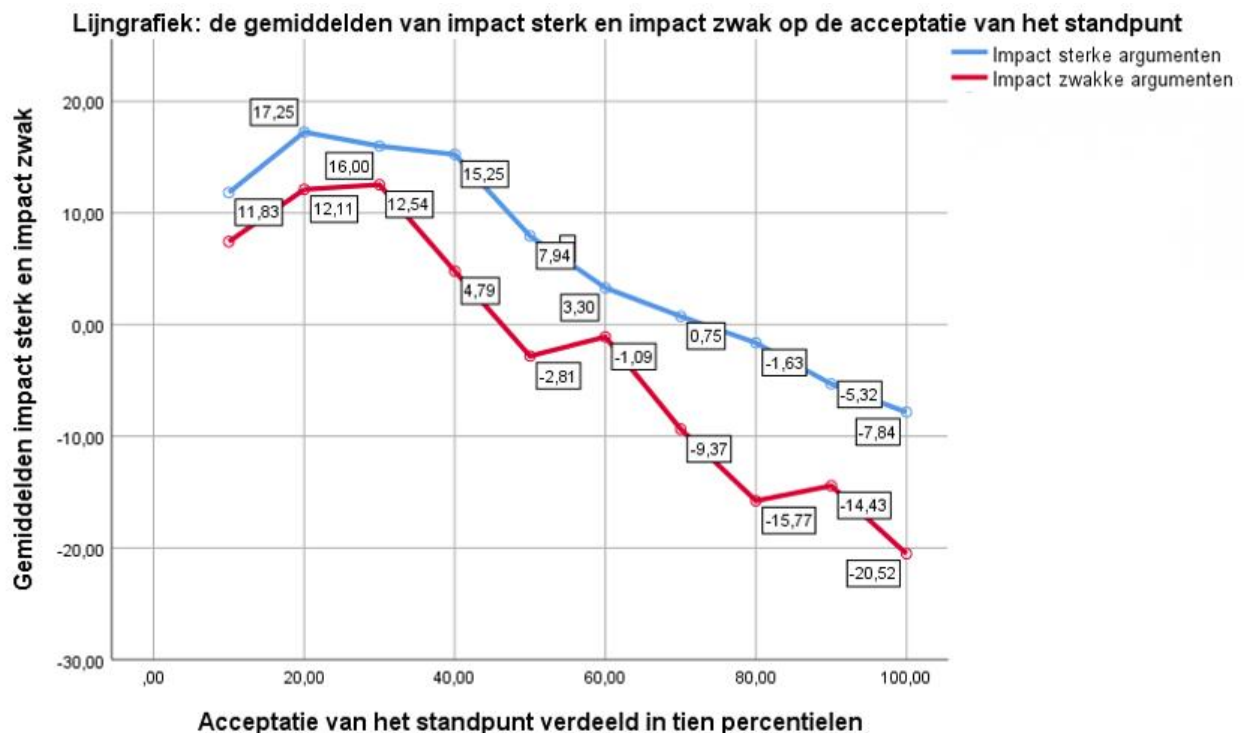
onderzoek bevestigt eerdere conclusies dat mensen gevoelig zijn voor argumentkwaliteit bij neutrale standpunten, hierbij leiden sterke argumenten tot een hogere acceptatie van het standpunt dan zwakke argumenten.

Uit het huidige onderzoek blijkt ook dat mensen gevoelig zijn voor argumentkwaliteit bij standpunten waar ze het mee eens of oneens zijn. Dit is tegenstrijdig met eerder gevonden resultaten. De onderzoeken van Hoeken en Van Vugt (2014), Trouche et al. (2016) en Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018) zijn opgezet om motivated reasoning en de argumentative theory of reasoning te onderzoeken. Het huidige onderzoek daarentegen is opgezet om te onderzoeken hoe mensen argumentkwaliteit beoordelen afhankelijk van hun eigen positie (neutraal, eens of oneens). Als er bewijs zou zijn gevonden voor motivated reasoning in het huidige onderzoek, dan zouden mensen niet gevoelig zijn voor argumentkwaliteit bij standpunten waar ze het mee eens of oneens zijn. Echter, proefpersonen waren bij alle standpunten gevoelig voor argumentkwaliteit. Er wordt later in de discussie verder ingegaan op de verschillen tussen het huidige onderzoek en voorgaande onderzoeken en mogelijke verklaringen voor het uitblijven van bewijs voor motivated reasoning.

4.2 Conclusie en discussie hypothese

Het tweede doel van het huidige onderzoek was nagaan of proefpersonen alle argumenten voor een standpunt dat ze accepteerden sterk vonden en alle argumenten voor een standpunt dat ze niet accepteerden zwak, in beide gevallen ongeacht argumentkwaliteit. Om de resultaten van de hypothese toe te lichten is de lijngrafiek in figuur 2 herhaald.

Figuur 2. De impact van sterke en zwakke argumenten op de acceptatie van het standpunt inclusief datapunten



In figuur 2 is te zien dat sterke argumenten bij ieder standpunt hoger worden beoordeeld dan zwakke argumenten. Dit werd verwacht bij neutrale standpunten. Bij neutrale standpunten met een beoordeling van 50 op 100 (standpunten die mogelijk in het non-commitment gebied liggen) zorgen sterke argumenten ervoor dat het standpunt waarschijnlijk dichterbij het acceptatiegebied komt (een toename van een score van 7.94). Andersom zorgt een zwak argument ervoor dat het standpunt dichterbij het verwerpsgebied komt (een afname van een score van 2.81). Echter, er werd niet verwacht dat de acceptatie van standpunten die buiten het non-commitmentgebied vallen ook beïnvloed worden door argumenten.

Bij standpunten waar mensen het mee oneens zijn hebben zowel sterke als zwakke argumenten een positieve impact op de beoordeling van het standpunt. Mensen accepteren het standpunt in dit geval meer na het lezen van een argument, ongeacht of dit argument sterk of zwak is. Al is het niet zo dat mensen bij een standpunt waar ze het mee oneens zijn na het lezen van een argument het eens zijn met het standpunt. Ter illustratie worden de standpunten zonder argumenten met een score van 20 als voorbeeld gebruikt. Het standpunt met een sterk argument zorgt dat de acceptatie van het standpunt in dit geval toeneemt met een score van 17.25. De beoordeling van een standpunt met een sterk argument is dan 37.25 ten opzichte van een score van 20 voor het standpunt zonder argument. In dit geval is de proefpersoon het nog steeds meer

oneens met het standpunt dan eens, maar heeft het sterk argument wel een positieve invloed gehad op de beoordeling.

De impact van sterke en zwakke argumenten neemt af naarmate mensen het meer eens zijn met het standpunt. Mensen vinden het standpunt al zo aannemelijk wanneer ze het meer eens zijn met het standpunt dat argumenten niet veel invloed meer kunnen uitoefenen op de acceptatie van het standpunt. Volgens de hypothese en motivated reasoning werd verwacht dat mensen die het erg eens (oneens) waren met een standpunt zowel sterke als zwakke argumenten hoog (laag) zouden beoordelen. In de grafiek is te zien dat dit niet het geval is. Sterke argumenten worden namelijk bij alle standpunten hoger beoordeeld dan zwakke argumenten. Daarnaast is vooral bij standpunten waar mensen het mee eens zijn te zien dat het verschil tussen sterke en zwakke argumenten groter wordt. Het is dus niet zo dat mensen die het eens zijn met een standpunt een zwak argument even hoog beoordelen als een sterk argument. Kortom, de resultaten bieden geen ondersteuning voor de hypothese en motivated reasoning. In de volgende paragraaf worden mogelijke verklaringen voor het uitblijven van bewijs voor motivated reasoning gegeven.

4.3 Verklaringen gevonden resultaten

In het huidige onderzoek is er geen bewijs gevonden voor motivated reasoning. Er worden belangrijke verschillen tussen voorgaande onderzoeken met bewijs voor motivated reasoning en het huidige onderzoek verder toegelicht die het uitblijven van bewijs voor motivated reasoning mogelijk kunnen verklaren.

Het eerste belangrijke verschil gaat in op de verschillende manipulaties. De onderzoeken met bewijs voor motivated reasoning hebben beladen standpunten gebruikt waar mensen een belang bij hebben, bijvoorbeeld het standpunt ‘De vorming van scholen waarin allochtone en autochtone kinderen samen naar school gaan is nastrevenswaardig’ (Hoeken & Van Vugt, 2014, p. 95). Bovendien werd in het onderzoek van Hoeken en Van Vugt (2014) en Zaleskiewicz en Gasiorowska (2018) de mening van de proefpersoon over een bepaald standpunt vooraf gemanipuleerd. In het huidige onderzoek werden alledaagse standpunten waar mensen geen sterk belang bij hadden gebruikt en werd de positie van de proefpersoon vooraf niet gemanipuleerd. In beide type onderzoeken zijn mensen erg betrokken met de onderwerpen, maar de resultaten verschillen omdat onderzoeken met bewijs voor motivated reasoning beladen en vaak ook polariserende onderwerpen gebruiken, zoals de doodstraf in Lord et al. (1979). Mensen weten dat over zulke onderwerpen uiteenlopende meningen bestaan.

Als tweede belangrijke verschil kregen de proefpersonen in voorgaande onderzoeken de taak om een standpunt aan te vallen of te verdedigen, bijvoorbeeld in het onderzoek van Hoeken en Van Vugt (2014). In het huidige onderzoek werd er enkel gevraagd om de acceptatie van het standpunt met argument aan te geven zonder het argument uitgebreid te beoordelen. Kortom, de opzet van het huidige onderzoek is vanwege deze twee belangrijke verschillen minder geschikt om bewijs te vinden voor motivated reasoning, maar heeft wel meer overeenkomsten met hoe mensen in het dagelijkse leven standpunten beoordelen.

4.4 Beperkingen en aanbevelingen

Het huidige onderzoek is het eerste onderzoek dat zowel neutrale standpunten als standpunten waar mensen het mee eens of oneens zijn gebruikte om meer inzicht te krijgen in de rol van argumentkwaliteit en vooringenomenheid in het beoordelen van standpunten. De gevonden resultaten sluiten aan bij eerdere conclusies over de rol van argumentkwaliteit bij neutrale standpunten maar niet bij de rol van argumentkwaliteit en vooringenomenheid bij standpunten waar mensen al een mening over hebben.

Een beperking van het huidige onderzoek is dat de meerdere standpunten allemaal betrekking hadden op alledaagse onderwerpen. Het voordeel hiervan is dat het onderzoek de realiteit meer nabootst dan onderzoeken met enkel een beladen standpunt. Het nadeel hiervan is dat er minder inzicht verkregen wordt in motivated reasoning. Vervolgonderzoek zou zowel alledaagse standpunten waar mensen het mee eens of oneens zijn als beladen standpunten kunnen gebruiken. Dan kan worden nagegaan of gevoeligheid voor argumentkwaliteit bij alledaagse standpunten waar mensen een mening over hebben overgaat in ongevoeligheid voor argumentkwaliteit bij beladen standpunten waar mensen polariserende meningen over hebben.

Een tweede beperking van het onderzoek is dat de standpunten maar door een enkel argument werden onderbouwd. Mensen hebben naar verwachting meer argumenten nodig om zich te laten overtuigen door een standpunt. Vervolgonderzoek kan meer argumenten gebruiken en minder onderwerpen. Deze verschillende argumenten kunnen in een verhaal worden verwerkt. Bijvoorbeeld een gesprek tussen twee personen die elkaars mening versterken en hier sterke en/of zwakke argumenten voor gebruiken. In de vraagstelling kunnen de argumenten vervolgens herhaald worden en kan de proefpersoon gevraagd worden om voor ieder argument aan te geven in welke mate zij het argument sterk vinden. Het voordeel hiervan is dat mensen een weloverwogen keuze kunnen maken doordat ze zich maar op enkele onderwerpen met meerdere argumenten hoeven te focussen.

Aangezien dit het eerste onderzoek is dat neutrale standpunten en standpunten waar mensen het mee (on)eens zijn gebruikte, is het van belang hier meer onderzoek naar te doen om de gevonden resultaten te bevestigen of te ontkrachten. Bij vervolgonderzoek is het aan te raden om naast de alledaagse standpunten die in het huidige onderzoek zijn gebruikt (neutraal, eens en oneens) ook beladen standpunten te gebruiken. Dan is het mogelijk dat motivated reasoning een prominentere rol krijgt in de acceptatie van het standpunt dan in het huidige onderzoek gevonden is. Voorbeelden van beladen onderwerpen zijn: abortus, extremisme en vluchtelingen. Voorbeelden van alledaagse onderwerpen zijn: voeding, beweging en werk. Middels een pretest kunnen de meningen van proefpersonen in kaart gebracht worden over de standpunten en kunnen er argumenten bij worden bedacht op basis van criteria voor argumentatieschema's.

4.5 Nieuwe inzichten naar aanleiding van dit onderzoek

Er is bewijs gevonden voor motivated reasoning in onderzoeken met beladen standpunten zoals de doodstraf en bij standpunten waarvan de positie van de proefpersoon vooraf is gemanipuleerd (Hoeken & Van Vugt, 2014; Lord et al., 1979; Zaleskiewicz & Gasiorowska, 2018). Het is te verklaren dat mensen bij beladen standpunten een sterke vooringenomen mening hebben omdat deze standpunten belangrijker zijn voor de maatschappij dan standpunten in het huidige onderzoek over bijvoorbeeld bedrijfsuitjes. De resultaten van onderzoeken met bewijs voor motivated reasoning kunnen de indruk geven dat mensen met een sterke vooringenomen positie het vaker belangrijker vinden dat het standpunt met hun eigen mening overeenstemt dan de kwaliteit van argumenten voor het standpunt. Het huidige onderzoek toont aan dat dit niet het geval is. Uiteraard is er meer onderzoek nodig naar dit onderwerp om de gevonden resultaten te kunnen bevestigen. Toch zijn de gevonden resultaten hoopvol, omdat dit zou betekenen dat mensen die het sterk eens of oneens zijn met alledaagse standpunten ook gevoelig zijn voor argumentkwaliteit. De toename in de acceptatie van een standpunt na het lezen van een sterk argument levert hier bewijs voor.

Het huidige onderzoek levert ook bewijs voor het nut van argumentatieschema's. Er is kritiek op argumentatieschema's omdat de criteria niet door iedere onderzoeker op dezelfde manier worden toegepast. Ondanks de kritiek op argumentatieschema's, levert ook het huidige onderzoek bewijs dat mensen gevoelig zijn voor de criteria van argumentatieschema's. Sterke argumenten werden namelijk bij ieder standpunt en argumentatieschema hoger beoordeeld dan zwakke argumenten. Met name als mensen het meer eens zijn met het standpunt nam de beoordeling van het zwakke argument af. Dit laat zien dat mensen erkennen dat een zwak

argument een standpunt niet aanzienlijk versterkt. Bovendien bevestigen de gevonden resultaten eerdere conclusies, namelijk dat mensen zich bij neutrale standpunten laten leiden door argumentkwaliteit. Het huidige onderzoek voegt hieraan toe dat argumentkwaliteit ook een rol speelt in de mate van de acceptatie van het standpunt bij standpunten waar mensen het meer mee eens of oneens zijn. Dit geldt voor alledaagse standpunten die mensen niet uitgebreid beoordelen.

Op basis van motivated reasoning wordt er verwacht dat mensen in de huidige pandemie minder overtuigd worden door argumentkwaliteit als het gaat om beladen onderwerpen. Vaccinaties is een onderwerp dat hieronder valt, aangezien mensen hier uiteenlopende meningen over hebben. Naar verwachting worden mensen die sterk voor of tegen vaccineren zijn niet overtuigd door sterke argumenten. Mensen worden wellicht wel overtuigd door sterke argumenten over onderwerpen in de huidige pandemie die minder polariserend zijn. Denk hierbij aan keuzes die mensen moeten maken omtrent het wel of niet bezoeken van bijeenkomsten, het wel of niet laten testen bij klachten en het wel of niet downloaden van apps die kunnen bijdragen aan het onder controle krijgen van het virus. Dit zijn minder polariserende onderwerpen waar mensen dagelijks mee geconfronteerd worden. Sterke argumenten zouden in dit geval wel invloed kunnen hebben op een grotere acceptatie van het standpunt. Dit zou bij mensen die neutraal tegenover het onderwerp staan (non-commitmentgebied) ervoor kunnen zorgen dat ze het meer eens zijn met het sterke argument (acceptatiegebied), waardoor mensen zich bijvoorbeeld wel laten testen en thuisblijven van bijeenkomsten bij klachten.

6. Literatuurlijst

- Edwards, K., & Smith, E.E. (1996). A disconfirmation bias in the evaluation of arguments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(1), 5-24.
- Eemeren, F.H. van, Grootendorst, R., & Snoeck Henkemans, F. (1997). *Handboek argumentatietheorie*. Groningen: Martinus Nijhoff
- DebatUnie. (z.d.). *Debatstellingen voor alle niveaus*. Geraadpleegd van <https://www.debatunie.nl/debatstellingen/>
- Harris, A.J.L., Hahn, U., Madsen, J.K., & Hsu, A.S. (2016). The Appeal to Expert Opinion: Quantitative Support for a Bayesian Network Approach. *Cognitive Science*, 40(6), 1496-1533. <https://doi.org/10.1111/cogs.12276>
- Hoeken, H., & Hustinx, L. (2009). When is Statistical Evidence Superior to Anecdotal Evidence in Supporting Probability Claims? The Role of Argument Type. *Human Communication Research*, 35(4), 491–510. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.2009.01360.x>
- Hoeken, H., Šorm, E., & Schellens, P.J. (2014). Arguing about the likelihood of consequences: Laypeople's criteria to distinguish strong arguments from weak ones. *Thinking & Reasoning*, 20(1), 77-98. <https://doi.org/10.1080/13546783.2013.807303>
- Hoeken, H., & Van Vugt, M. (2014). Het bevooroordeelde gebruik van argumentatiespecifieke criteria. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 36(1), 87-105. <https://doi.org/10.5117/TVT2014.1.HOEK>
- Hornikx, J. (2014). Het effect van evidentiekwaliteit op de beoordeling van standpunten - De rol van toegevoegde tekst. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 36(1), 107-125. <https://doi.org/10.5117/TVT2014.1.HORN>
- Hornikx, J. & De Best, J. (2011). Persuasive Evidence in India: An Investigation of the Impact of Evidence Types and Evidence Quality, *Argumentation and Advocacy* 47(4), 246 – 257. <https://doi.org/10.1080/00028533.2011.11821750>
- Hornikx, J., & Hoeken, H. (2007). Cultural Differences in the Persuasiveness of Evidence Types and Evidence Quality, *Communication Monographs*, 74(4), 443-463. <https://doi.org/10.1080/03637750701716578>
- Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108(3), 480–498.
- Lord, C.G., Ross, L., & Lepper, M.R. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(11), 2098–2109. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.37.11.2098>
- Mercier, H., & Sperber, D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative

- theory. *Behavioral and Brain Sciences*, 34(2), 57-74.
<https://doi.org/10.1017/S0140525X10000968>
- O'Keefe, D.J. (1995). Argumentation studies and dual-process models of persuasion. In F.H. van Eemeren, R. Grootendorst, J.A. Blair & C.A. Willard (Red.) *Perspectives and approaches: proceedings of the third ISSA Conference on Argumentation* (pp. 3-17). Amsterdam: Sic Sat.
- O'Keefe, D.J. (2002). *Persuasion: Theory and Research* (2^e editie). Thousand Oaks, CA: Sage.
- O'Keefe, D.J. (2016). Persuasion and social influence. In K.B. Jensen, R.T. Craig, J. Pooley, & E. Rothenbuhler (Eds.), *International encyclopedia of communication theory and philosophy*. Wiley-Blackwell and the International Communication Association.
<https://doi.org/10.1002/9781118766804.wbiect067>
- Sherif, M., & Hovland, C. I. (1961). *Social judgment: Assimilation and contrast effects in communication and attitude change*. Yale University Press.
- Siero, F.W., & Doosje, B.J. (1993). Attitude change following persuasive communication: Integrating Social Judgment Theory and the Elaboration Likelihood Model, *European Journal of Social Psychology*, 23(5), 541-554. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420230510>
- Taber, C.S., & Lodge, M. (2006). Motivated Skepticism in the Evaluation of Political Beliefs, *American Journal of Political Science*, 50(3), 755-769. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5907.2006.00214.x>
- Timmers, R., Šorm, E., Schellens, P.J., & Hoeken, H. (2008). De redelijkheid en overtuigingskracht van normatief sterke en normatief zwakke argumenten. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 30(2), 117-132.
- Trouche, E., Johansson, P., Hall, L., & Mercier, H. (2016). The Selective Laziness of Reasoning. *Cognitive science*, 40(8), 2122-2136. <https://doi.org/10.1111/cogs.12303>
- Walton, D.N. (1997). *Appeal to expert opinion: Arguments from authority*. University Park, PA: Pennsylvania State University Press.
- Zaleskiewicz, T., & Gasiorowska, A. (2018). Tell Me What I Wanted to Hear: Confirmation Effect in Lay Evaluations of Financial Expert Authority. *Applied Psychology*, 67(4), 686-722. <https://doi.org/10.1111/apps.12145>

7. Bijlagen

7.1 Standpunten pretest (bijlage 1)

Alle standpunten die zijn meegenomen in de pretest zijn hieronder weergegeven. Op basis van de gemiddelden, standaardafwijkingen en significante verschillen ten opzichte van het gemiddelde van het standpunt werd bepaald welke neutrale, eens en oneens standpunten het meest geschikt waren voor het onderzoek. Van deze standpunten zijn de gemiddelden, standaardafwijkingen en significante verschillen weergegeven in tabel 1.

Neutrale standpunten

1. Een cursus arbeidsmarktoriëntatie leidt tot betere kansen op de arbeidsmarkt voor studenten kunstgeschiedenis (Hornikx & Hoeken, 2007, p. 463; vertaling JH).
2. Het luisteren naar klassieke muziek helpt scholieren om in korte tijd veel kennis op te nemen (Hornikx & Hoeken, 2007, p. 463; vertaling JH).
3. Het spelen van computerspellen heeft een positieve invloed op het oriëntatievermogen (Hornikx & Hoeken, 2007, p. 463; vertaling JH).
4. Het draaien van langzame muziek in supermarkten verhoogt de omzet (Hornikx & Hoeken, 2007, p. 463; vertaling JH).
5. Een te strakke stropdas leidt tot een verminderd gezichtsvermogen (Hornikx & Hoeken, 2007, p. 463; vertaling JH).
6. Het spelen van gezelschapsspelletjes leidt ertoe dat jonge criminelen socialer worden (Hornikx & Hoeken, 2007, p. 463; vertaling JH).
7. Koude dranken drinken tijdens een tentamen leidt tot slechtere prestaties bij studenten (Hornikx & Hoeken, 2007, p. 463; vertaling JH).
8. Het kijken naar tekenfilms uit hun eigen jeugd helpt reclamemakers om weer creatief te zijn (Hornikx & Hoeken, 2007, p. 463; vertaling JH).
9. Verplichte rijlessen voor mensen boven de 70 jaar kan hun onzekerheid in het verkeer wegnemen (Hornikx & Hoeken, 2007, p. 463; vertaling JH).
10. Angst om auto te rijden kan worden opgelost door een dag mee te rijden met een vrachtwagenchauffeur (Hornikx & Hoeken, 2007, p. 463; vertaling JH).

Standpunten waar mensen het mogelijk mee eens zijn:

1. Dagelijks een half uur bewegen draagt bij aan een goede gezondheid.
2. Korter douchen is beter voor het milieu.

3. Het vergroten van het aantal mensen met een fulltime baan is bevorderend voor de economie.
4. Plezierjacht op dieren moet verboden worden (DebatUnie, z.d.).
5. Het organiseren van bedrijfsuitjes draagt bij aan sterkere relaties tussen werknemers.
6. Bedrijven die actief bezig zijn met online webcare bevorderen hun bedrijfsreputatie.
7. Grote sportevenementen zoals het EK en het WK voetbal zorgen voor tijdelijke saamhorigheid in Nederland.
8. Het geven van bijles is bevorderend voor studieprestaties.
9. De overheid moet studenten in coronatijden meer tegemoet komen door subsidies.
10. De overheid moet zich meer inzetten om de loonkloof tussen mannen en vrouwen te dichten.

Standpunten waar mensen het mogelijk mee oneens zijn:

1. Nabestaanden moeten 60% erfbelasting afdragen.
2. Het onbewust delen van nepnieuws op social media moet bestraft worden met een boete (DebatUnie, z.d.).
3. De Europese Unie moet toegang tot Facebook, Instagram en Whatsapp blokkeren en vervangen door staatsgesteunde apps en sociale netwerken (DebatUnie, z.d.).
4. Verslaafden moeten gratis drugs verstrekt krijgen door de overheid (DebatUnie, z.d.).
5. Verkeersboetes moeten inkomensafhankelijk worden gemaakt (DebatUnie, z.d.).
6. Iedereen moet verplicht gevaccineerd worden tegen het coronavirus.
7. Werkgevers moeten zwangerschap als ontslaggrond kunnen opnemen in arbeidsovereenkomsten (DebatUnie, z.d.).
8. Apps ontwikkelaars moeten het mogelijk maken dat ouders op afstand mee kunnen kijken in de social media apps van hun kinderen tot hun 17e jaar (DebatUnie, z.d.).
9. De krant moet verplicht voor de helft uit positieve berichten bestaan.
10. Het moet mogelijk zijn voor werkgevers om geen vergoedingen meer te hoeven betalen bij het ontslaan van werknemers.

Tabel 1. Gemiddelden, standaardafwijkingen (tussen haakjes) en significante verschillen per standpunt op basis van de pretest.

Standpunt	Gemiddelde en standaardafwijking <i>N</i> = 20	Significant verschil t.o.v. een neutrale acceptatie (4.00) <i>N</i> = 20
Neutraal1	4.30 (1.17)	.267
Neutraal2	4.35 (1.18)	.201
Neutraal4	4.30 (1.26)	.301
Neutraal6	4.30 (1.26)	.301
Eens1	6.40 (.68)	< .001
Eens2	6.20 (1.36)	< .001
Eens4	6.30 (1.22)	< .001
Eens5	6.10 (.79)	< .001
Oneens1	1.70 (1.26)	< .001
Oneens3	1.80 (1.20)	< .001
Oneens4	1.25 (.79)	< .001
Oneens7	1.15 (.37)	< .001

7.2 Alle standpunten en argumenten (bijlage 2)

Hieronder zijn alle standpunten en argumenten weergegeven. De standpunten zijn gekozen op basis van de pretest. Een deel van deze standpunten zijn herschreven zodat de standpunten descriptief zijn. De argumenten zijn zelf bedacht gebaseerd op de onderzoeken van Hornikx en Hoeken (2007) en Hoeken et al. (2014). ‘G’ staat voor generalisatieargument, ‘A’ voor autoriteitsargument en ‘C’ voor een causaal argument. De + en – geven aan of het argument sterk of zwak is.

Neutrale standpunten met argumenten

1. Een cursus arbeidsmarktoriëntatie leidt tot betere kansen op de arbeidsmarkt voor studenten kunstgeschiedenis (Hornikx & Hoeken, 2007, p. 463; vertaling JH).

VERSIE1

G+: Uit een onderzoek van Rijksuniversiteit Groningen met 542 studenten kunstgeschiedenis die een cursus arbeidsmarktoriëntatie volgden, bleek dat 85% van deze groep betere kansen op de arbeidsmarkt had.

G-: Uit een onderzoek van Rijksuniversiteit Groningen met 75 studenten kunstgeschiedenis die een cursus arbeidsmarktoriëntatie volgden, bleek dat 35% van deze groep betere kansen op de arbeidsmarkt had.

VERSIE2

A+: Professor van Dongen, hoogleraar Human Resource Management, stelt dat studenten kunstgeschiedenis betere kansen hebben op de arbeidsmarkt na een cursus arbeidsmarktoriëntatie.

A-: Professor Postma, hoogleraar Rechten, stelt dat studenten kunstgeschiedenis betere kansen hebben op de arbeidsmarkt na een cursus arbeidsmarktoriëntatie.

VERSIE3

C+: Door het volgen van een cursus arbeidsmarktoriëntatie als student kunstgeschiedenis leer je hoe je het beste kan solliciteren binnen je vakgebied wat leidt tot betere kansen op de arbeidsmarkt.

C-: Door het volgen van een cursus arbeidsmarktoriëntatie als student kunstgeschiedenis leer je meer over hoe je belastingaangiften kunt doen wat leidt tot betere kansen op de arbeidsmarkt.

2. Het luisteren naar klassieke muziek helpt scholieren om in korte tijd veel kennis op te nemen (Hornikx & Hoeken, 2007, p. 463; vertaling JH).

VERSIE1

A+: Professor van Dongen, hoogleraar Innovatie van Klassieke Muziek, stelt dat het luisteren naar klassieke muziek scholieren helpt om in korte tijd veel kennis op te nemen.

A-: Professor Postma, hoogleraar Aarde en Klimaat, stelt dat het luisteren naar klassieke muziek scholieren helpt om in korte tijd veel kennis op te nemen.

VERSIE2

C+ : Het luisteren naar klassieke muziek stimuleert het geheugen, dit zorgt ervoor dat scholieren in een korte tijd veel kennis kunnen opnemen.

C- : Het luisteren naar klassieke muziek verlicht symptomen van depressie, dit zorgt ervoor dat scholieren in een korte tijd veel kennis kunnen opnemen.

VERSIE3

G+: Uit een onderzoek van Tilburg Universiteit met 542 studenten die naar klassieke muziek luisterden tijdens het leren, bleek dat 85% van de studenten in een korte tijd veel kennis opnamen.

G-: Uit een onderzoek van Tilburg Universiteit met 75 studenten die naar klassieke muziek luisterden tijdens het leren, bleek dat 35% van de studenten in een korte tijd veel kennis opnamen.

3. Het draaien van langzame muziek in supermarkten verhoogt de omzet (Hornikx & Hoeken, 2007, p. 463; vertaling JH).

VERSIE1

C+: Het draaien van langzame muziek in supermarkten zorgt ervoor dat mensen in een betere stemming komen waardoor ze meer willen kopen wat leidt tot een verhoogde omzet in supermarkten.

C-: Het draaien van langzame muziek in supermarkten stimuleert de hongerhormonen van mensen wat leidt tot een verhoogde omzet in supermarkten.

VERSIE2

G+: Uit een onderzoek van de Albert Heijn met 542 proefpersonen bleek dat 85% van deze groep meer boodschappen kocht als er langzame muziek in de supermarkt werd gedraaid.

G-: Uit een onderzoek van de Albert Heijn met 75 proefpersonen bleek dat 35% van deze groep meer boodschappen kocht als er langzame muziek in de supermarkt werd gedraaid.

VERSIE3

A+: Volgens professor van Dongen, hoogleraar muziekwetenschappen, verhoogt het draaien van langzame muziek in supermarkten de omzet.

A-: Volgens professor Postma, hoogleraar onderwijskunde, verhoogt het draaien van langzame muziek in supermarkten de omzet.

4. Het spelen van gezelschapsspelletjes leidt ertoe dat jonge criminelen socialer worden (Hornikx & Hoeken, 2007, p. 463; vertaling JH).

VERSIE1

G+: Uit een onderzoek met 482 jonge criminelen bleek dat 90% van deze groep socialer werd na het spelen van gezelschapsspelletjes.

G-: Uit een onderzoek met 65 jonge criminelen bleek dat 25% van deze groep socialer werd na het spelen van gezelschapsspelletjes.

VERSIE2

A+: Volgens professor Schipper, hoogleraar Criminologie, worden jonge criminelen socialer door het spelen van gezelschapsspelletjes.

A-: Volgens professor Bosman, hoogleraar Kunst en Cultuur, worden jonge criminelen socialer door het spelen van gezelschapsspelletjes.

VERSIE3

C+: Door het spelen van gezelschapsspelletjes leren jonge criminelen om samen te werken en inzicht te krijgen in een ander, waardoor jonge criminelen socialer worden.

C-: Door het spelen van gezelschapsspelletjes leren jonge criminelen hoe je een ander het makkelijkste kan verslaan, waardoor jonge criminelen socialer worden.

Standpunten (eens) met argumenten

5. Dagelijks een half uur bewegen draagt bij aan een goede gezondheid.

VERSIE1

A+: Volgens professor Schipper, hoogleraar Bewegingswetenschappen, draagt een half uur per dag bewegen bij aan een goede gezondheid.

A-: Volgens professor Bosman, hoogleraar Fiscaal Recht, draagt een half uur per dag bewegen bij aan een goede gezondheid.

VERSIE2

C+: Dagelijks een half uur bewegen zorgt voor een verbetering in je hart- en vaatstelsel wat bijdraagt aan een goede gezondheid.

C-: Dagelijks een half uur bewegen zorgt ervoor dat je heel trots bent op jezelf, wat bijdraagt aan een goede gezondheid.

VERSIE3

G+: Uit een onderzoek van het CBS met 482 ondervraagden die iedere dag een half uur bewogen draagt volgens 90% van deze groep een half uur per dag bewegen bij aan een goede gezondheid.

G-: Uit een onderzoek van het CBS met 65 ondervraagden die iedere dag een half uur bewogen draagt volgens 25% van deze groep een half uur per dag bewegen bij aan een goede gezondheid.

6. Maximaal vijf minuten douchen zorgt ervoor dat er minder CO2 wordt uitgestoten.

VERSIE1

C+: Door maximaal vijf minuten te douchen verminder je het gasgebruik dat benodigd is ter verwarming van het water waardoor er minder CO2 wordt uitgestoten.

C-: Door maximaal vijf minuten te douchen raak je gemotiveerd om vaker de fiets te pakken dan de auto waardoor er minder CO2 wordt uitgestoten.

VERSIE2

G+: Uit een onderzoek van Greenpeace met 482 proefpersonen die maximaal vijf minuten douchten bleek dat 90% van deze groep minder CO2 uitstootte dan mensen die langer dan vijf minuten douchten.

G-: Uit een onderzoek van Greenpeace met 65 proefpersonen die maximaal vijf minuten douchten bleek dat 25% van deze groep minder CO2 uitstootte dan mensen die langer dan vijf minuten douchten.

VERSIE3

A+: Professor Schipper, hoogleraar Milieukunde, stelt dat maximaal vijf minuten douchen ervoor zorgt dat er minder CO2 wordt uitgestoten.

A-: Professor Bosman, hoogleraar Pedagogiek, stelt dat maximaal vijf minuten douchen ervoor zorgt dat er minder CO2 wordt uitgestoten.

7. Plezierjacht op dieren leidt tot een abrupte afname van dieren in het wild.

VERSIE1

G+: Uit een studie van het WNF bleek dat 80% van de 502 ondervraagde lokale bewoners opmerkten dat plezierjacht leidt tot een abrupte afname van dieren in het wild.

G-: Uit een studie van het WNF bleek dat 30% van de 55 ondervraagde lokale bewoners opmerkten dat plezierjacht leidt tot een abrupte afname van dieren in het wild.

VERSIE2

A+: Professor de Leeuw, hoogleraar Dierenwelzijn, stelt dat plezierjacht leidt tot een abrupte afname van dieren in het wild.

A-: Professor Sanders, hoogleraar Management van Technologische Innovaties, stelt dat plezierjacht leidt tot een abrupte afname van dieren in het wild.

VERSIE3

C+: Plezierjacht op dieren in het wild zorgt ervoor dat er meer dieren op een onnatuurlijke manier sterven wat leidt tot een abrupte afname van dieren in het wild.

C-: Plezierjacht op dieren in het wild zorgt ervoor dat dieren in het wild minder eten kunnen vinden wat leidt tot een abrupte afname van dieren in het wild.

8. Het organiseren van bedrijfsuitjes draagt bij aan sterkere relaties tussen werknemers.

VERSIE1

A+: Volgens professor de Leeuw, hoogleraar Arbeidsmarkt Instituten, draagt het organiseren van bedrijfsuitjes bij aan sterkere relaties tussen werknemers.

A-: Volgens professor Sanders, hoogleraar Politieke Wetenschappen, draagt het organiseren van bedrijfsuitjes bij aan sterkere relaties tussen werknemers.

VERSIE2

C+: Het organiseren van bedrijfsuitjes bevordert de groepsdynamiek wat bijdraagt aan sterkere relaties tussen werknemers.

C-: Het organiseren van bedrijfsuitjes zorgt ervoor dat werknemers positiever in het leven staan wat bijdraagt aan sterkere relaties tussen werknemers.

VERSIE3

G+: Uit een studie met 502 bedrijven die bedrijfsuitjes organiseerden bleek dat bij 80% van deze bedrijven de relaties tussen werknemers versterkt werden.

G-: Uit een studie met 55 bedrijven die bedrijfsuitjes organiseerden bleek dat bij 30% van deze bedrijven de relaties tussen werknemers versterkt werden.

Standpunten (oneens) met argumenten:

9. Iedere nabestaande moet 70% erfenisbelasting betalen, ongeacht de grootte van de erfenis, omdat dit leidt tot een eerlijkere geldverdeling tussen nabestaanden en de samenleving.

VERSIE1

C+: Als iedereen 70% erfbelasting afdraagt zorgt dit ervoor dat mensen met een grotere erfenis meer belastinggeld betalen dat vervolgens ingezet kan worden om armere mensen te helpen, wat leidt tot een eerlijkere geldverdeling tussen nabestaanden en de samenleving.

C-: Als iedereen 70% erfbelasting afdraagt zorgt dit ervoor dat mensen bewuster met geld om leren gaan, wat leidt tot een eerlijkere geldverdeling tussen nabestaanden en de samenleving.

VERSIE2

G+: Uit een onderzoek van de Belastingdienst bleek dat 80% van de 502 ondervraagde proefpersonen na een berekening tot de conclusie kwamen dat het betalen van 70% erfbelasting leidt tot een eerlijkere geldverdeling tussen nabestaanden en de samenleving.

G-: Uit een onderzoek van de Belastingdienst bleek dat 30% van de 55 ondervraagde proefpersonen na een berekening tot de conclusie kwamen dat het betalen van 70% erfbelasting leidt tot een eerlijkere geldverdeling tussen nabestaanden en de samenleving.

VERSIE3

A+: Professor de Leeuw, hoogleraar Familie(vermogens)recht en erfrecht, stelt dat het betalen van 70% erfbelasting leidt tot een eerlijkere geldverdeling tussen nabestaanden en de samenleving.

A-: Professor Sanders, hoogleraar Taalwetenschappen, stelt dat het betalen van 70% erfbelasting leidt tot een eerlijkere geldverdeling tussen nabestaanden en de samenleving.

10. De Europese Unie moet sociale netwerken, zoals Facebook en Instagram, vervangen door staatsgesteunde sociale netwerken omdat dit leidt tot minder verspreiding van nepnieuws (DebatUnie, z.d.).

VERSIE1

G+: Uit een onderzoek met 493 proefpersonen die staatsgesteunde sociale netwerken gebruikten, bleek dat de verspreiding van nepnieuws verminderde met 83% ten opzichte van de verspreiding van nepnieuws op sociale netwerken zoals Facebook en Instagram.

G-: Uit een onderzoek met 30 proefpersonen die staatsgesteunde sociale netwerken gebruikten, bleek dat de verspreiding van nepnieuws verminderde met 20% ten opzichte van de verspreiding van nepnieuws op sociale netwerken zoals Facebook en Instagram.

VERSIE2

A+: Professor Veenstra, hoogleraar Mediastudies, vindt dat de Europese Unie sociale netwerken, zoals Facebook en Instagram, moet vervangen door staatsgesteunde sociale netwerken omdat dit leidt tot minder verspreiding van nepnieuws.

A-: Professor Van der Velde, hoogleraar Biowetenschappen, vindt dat de Europese Unie sociale netwerken, zoals Facebook en Instagram, moet vervangen door staatsgesteunde sociale netwerken omdat dit leidt tot minder verspreiding van nepnieuws.

VERSIE3

C+: Door het vervangen van sociale netwerken door staatsgesteunde sociale netwerken kan er meer controle uitgeoefend worden door overheidspartijen, wat ervoor zorgt dat er minder nepnieuws wordt verspreid.

C-: Het vervangen van sociale netwerken door staatsgesteunde sociale netwerken zorgt ervoor dat alleen hoogopgeleiden actief zijn op staatsgesteunde sociale netwerken, wat ervoor zorgt dat er minder nepnieuws wordt verspreid.

11. Verslaafden die gratis drugs verstrekt krijgen door de overheid zijn eerder van hun drugsverslaving af.

VERSIE1

A+: Volgens professor Veenstra, hoogleraar verslavingszorg, zijn verslaafden die gratis drugs verstrekt krijgen van de overheid eerder van hun drugsverslaving af.

A-: Volgens professor Van der Velde, hoogleraar toegepaste economie, zijn verslaafden die gratis drugs verstrekt krijgen van de overheid eerder van hun drugsverslaving af.

VERSIE2

C+: Doordat de overheid verslaafden gratis drugs verstrekt zorgt dit ervoor dat verslaafden zelf geen grote hoeveelheden drugs meer hoeven te kopen maar zich juist kunnen houden aan de hoeveelheden die de overheid verstrekt, wat ervoor zorgt dat verslaafden eerder van hun drugsverslaving afkomen.

C-: Doordat de overheid verslaafden gratis drugs verstrekt zorgt dit ervoor dat verslaafden gemotiveerd worden om een vaste baan bij de overheid te zoeken waardoor ze in een vast routine komen wat er vervolgens voor zorgt dat verslaafden eerder van hun drugsverslaving afkomen.

VERSIE3

G+: Uit een onderzoek van de NDM (Nationale Drug Monitor) bleek dat 83% van de 493 drugsverslaafden eerder van hun verslaving afkwamen doordat ze gratis drugs verstrekt kregen door de overheid.

G-: Uit een onderzoek van de NDM (Nationale Drug Monitor) bleek dat 20% van de 30 drugsverslaafden eerder van hun verslaving afkwamen doordat ze gratis drugs verstrekt kregen door de overheid.

12. Werkgevers moeten zwangerschap als ontslaggrond kunnen opnemen in arbeidsovereenkomsten omdat dit ervoor zorgt dat werknemers, ongeacht geslacht, gelijk behandeld worden (DebatUnie, z.d.).

VERSIE1

C+: Als werkgevers zwangerschap als ontslaggrond kunnen opnemen in arbeidsovereenkomsten dan wordt er geen onderscheid gemaakt tussen geboorteverlof en partnerverlof waardoor er een gelijke behandeling van alle werknemers is, ongeacht geslacht.

C-: Als werkgevers zwangerschap als ontslaggrond kunnen opnemen in arbeidsovereenkomsten dan zorgt dit ervoor dat werkgevers meer ethisch gegronde keuzes maken waardoor er een gelijke behandeling van alle werknemers is, ongeacht geslacht.

VERSIE2

G+: Uit een onderzoek van de Rijksoverheid bleek dat 83% van de 493 ondervraagde werknemers denkt dat ze gelijker behandeld worden, ongeacht geslacht, als werkgevers zwangerschap als ontslaggrond kunnen opnemen in arbeidsovereenkomsten.

G-: Uit een onderzoek van de Rijksoverheid bleek dat 20% van de 30 ondervraagde werknemers denkt dat ze gelijker behandeld worden, ongeacht geslacht, als werkgevers zwangerschap als ontslaggrond kunnen opnemen in arbeidsovereenkomsten.

VERSIE3

A+: Volgens professor Veenstra, hoogleraar Arbeidsrecht, zorgt een opname van zwangerschap als ontslaggrond in de arbeidsovereenkomsten ervoor dat alle werknemers gelijk behandeld worden, ongeacht geslacht.

A-: Volgens professor Van der Velde, hoogleraar Agrotechnologie, zorgt een opname van zwangerschap als ontslaggrond in de arbeidsovereenkomsten ervoor dat alle werknemers gelijk behandeld worden, ongeacht geslacht.

7.3 Betrokkenheidsvragen (bijlage 3)

Hoe belangrijk zijn de volgende onderwerpen voor u?

Likertschaal 1 (heel erg onbelangrijk) – 7 (heel erg belangrijk)

1. Arbeidsmarktoriëntatie
2. Klassieke muziek
3. Muziek in supermarkten
4. Jonge criminelen
5. Gezondheid
6. Milieu
7. Plezierjacht
8. Bedrijfsuitjes
9. Erfbelasting
10. Staatsgesteunde sociale netwerken
11. Drugsverslavingen
12. Ontslag tijdens zwangerschap

7.4 Hercodering van de standpunten verdeeld in tien percentielen (bijlage 4)

Een score van een standpunt reikte van 0 tot en met 100. Er is gekozen om deze scores te verdelen in tien percentielen. Echter, de scores van de proefpersonen waren niet evenredig verdeeld. Zo werd er bijvoorbeeld vaak een score van nul gegeven. Om een evenredige en eenvoudige verdeling te krijgen, zijn deze oorspronkelijke onevenredige scores gehercodeerd naar nieuwe, evenredige scores. De verdeling van de hercodering is te zien in tabel 2.

Tabel 2. Hercodering van de standpunten in tien percentielen

Oorspronkelijke score op acceptatie standpunt (100-puntsschaal)	Niveaus van dezelfde variabele
0-1	10
2-10	20
11-25	30
26-49	40
50	50
51-61	60
62-72	70
73-81	80
82-94.3	90
94.4-100	100

7.5 Uitwerking van de t-toetsen voor Argumentkwaliteit per percentiel (bijlage 5)

Uit een t-toets voor Argumentkwaliteit bleek dat zowel sterke ($t(74) = 4.73, p < .001$) als zwakke argumenten ($t(74) = 3.45, p < .010$) significant afweken van standpunten zonder argumenten in percentiel 10. Sterke ($M = 11.83, SD = 21.67$) en zwakke argumenten ($M = 7.43, SD = 18.66$) werden beide ten opzichte van standpunten zonder argumenten hoger beoordeeld. Dit geldt ook voor percentiel 20, sterke ($t(78) = 5.47, p < .001$) en zwakke argumenten ($t(78) = 4.60, p < .001$) wijken beide significant af van standpunten zonder argumenten. Ook hier werden sterke ($M = 17.25, SD = 28.01$) en zwakke argumenten ($M = 12.11, SD = 23.39$) hoger beoordeeld ten opzichte van standpunten zonder argumenten. Ook in percentiel 30 hebben sterke ($t(55) = 4.94, p < .001$) en zwakke argumenten ($t(55) = 4.23, p < .001$) impact op de beoordelingen van de standpunten. Zowel standpunten met sterke ($M = 16.00, SD = 24.26$) als zwakke argumenten ($M = 12.54, SD = 22.17$) werden hoger beoordeeld dan standpunten zonder argumenten. Bij percentiel 40 hadden alleen sterke argumenten impact op de beoordelingen van standpunten zonder argumenten ($t(71) = 5.60, p < .001$), zwakke argumenten hadden geen impact ($t(71) = 1.81, p = .075$). Standpunten met sterke argumenten werden hoger beoordeeld ($M = 15.25, SD = 23.11$) dan standpunten zonder argumenten. Hetzelfde geldt voor percentiel 50, waar enkel sterke argumenten significant afweken van nul ($t(79) = 2.76, p < .010$). Zwakke argumenten weken niet significant af van nul ($t(79) = -1.12, p = .265$). Standpunten met sterke argumenten werden wederom hoger beoordeeld ($M = 7.94, SD = 25.75$) dan standpunten zonder argumenten. In percentiel 60 weken zowel sterke ($t(63) = 1.51, p = .137$) als zwakke argumenten ($t(63) = -.49, p = .629$) niet significant af van nul. In percentiel 70 hadden sterke argumenten geen impact ($t(67) = .32, p = .753$) maar zwakke argumenten wel ($t(67) = -3.22, p < .010$). Echter, standpunten met zwakke argumenten werden minder hoog beoordeeld dan standpunten zonder argumenten ($M = -9.37, SD = 24.03$). Hetzelfde geldt voor percentiel 80, ook hier hadden sterke argumenten geen impact ($t(69) = -1.07, p = .291$) maar zwakke argumenten wel ($t(69) = -5.13, p < .001$). Wederom was de impact van zwakke argumenten negatiever ten opzichte van standpunten zonder argumenten ($M = -15.77, SD = 25.73$). In percentiel 90 hadden zowel sterke ($t(62) = -2.68, p < .010$) als zwakke argumenten ($t(62) = -4.88, p < .001$) impact op de beoordelingen van de standpunten. Echter, standpunten met zowel sterke ($M = -5.32, SD = 15.76$) als zwakke argumenten ($M = -14.43, SD = 23.49$) werden lager beoordeeld dan standpunten zonder argumenten. Hetzelfde geldt voor percentiel 100, sterke ($t(68) = -3.49, p < .010$) en zwakke argumenten ($t(68) = -5.88, p < .001$) weken significant af

van nul. Wederom scoorden sterke ($M = -7.84$, $SD = 18.64$) en zwakke argumenten ($M = -20.52$, $SD = 29.00$) lager dan standpunten zonder argumenten.