

# *De redelijkheid en overtuigingskracht van normatief sterke en normatief zwakke argumenten*

## *1. Introductie<sup>1</sup>*

Uit sociaal-wetenschappelijk onderzoek naar processen van beïnvloeding blijkt dat onder bepaalde omstandigheden de kwaliteit van de argumenten bepalend is voor het verwerpen of accepteren van een standpunt (zie voor een recent overzicht Park, Levine, Kingsley Westerman, Orfgen, & Foregger, 2007). In dit onderzoek is het echter vaak onduidelijk welke eigenschappen van een argument ervoor zorgen dat het sterk of zwak is (O'Keefe, 1995). In de argumentatietheorie worden wel uitspraken gedaan over de eigenschappen die een argument deugdelijk of overtuigend zouden moeten maken, maar er is nog onvoldoende onderzoek verricht dat vervolgens toetst of taalgebruikers die niet geschoold zijn in de argumentatietheorie hetzelfde oordeel vellen. Dit onderzoek brengt een normatief argumentatietheoretische benadering en een sociaal-wetenschappelijke, empirische benadering bij elkaar. Het hoofddoel is na te gaan hoe taalgebruikers oordelen over de redelijkheid van argumenten die vanuit argumentatietheoretisch perspectief sterk of zwak zouden moeten zijn en in hoeverre zij door deze argumenten overtuigd worden.

## *Samenvatting*

De kwaliteit van argumenten kán doorslaggevend zijn voor de acceptatie van een standpunt, zo blijkt uit sociaal-wetenschappelijk onderzoek naar het overtuigingsproces. Het is daarbij echter vaak onduidelijk welke eigenschappen ervoor zorgen dat een argument sterk of zwak is. In argumentatietheoretisch onderzoek zijn wel criteria ontwikkeld die bepalend zijn voor de kwaliteit van een argument. Daarom wordt in dit experiment onderzocht hoe taalgebruikers oordelen over de redelijkheid van argumenten die vanuit argumentatietheoretisch perspectief sterk of zwak zouden moeten zijn, en in hoeverre zij door deze argumenten overtuigd worden. De waargenomen redelijkheid en de daadwerkelijke overtuigingskracht van normatief sterke en normatief zwakke argumenten op basis van autoriteit en argumenten ter voorspelling wordt onderzocht. 50 participanten beoordeelden 16 argumentatieve teksten op redelijkheid; 50 andere participanten gaven voor dezelfde 16 argumentatieve teksten aan in hoeverre zij het standpunt accepteerden. De resultaten wijzen uit dat normatief sterke argumenten zowel redelijker gevonden worden als overtuigender zijn dan normatief zwakke argumenten.

**1.1 Argumentkwaliteit in argumentatieleer.** In de argumentatieleer wordt het concept redelijkheid gebruikt om de kwaliteit van argumenten aan te duiden (Schellens, 1985; Van Eemeren, Garssen & Meuffels, 2007). Schellens (1985: 6) vindt een argument redelijk wanneer het de aannemelijkheid of aanvaardbaarheid van een andere uitspraak na kritische evaluatie vergroot.

Empirisch onderzoek naar de redelijkheid van argumenten is beperkt tot drogredenen, die doorgaans worden gedefinieerd als onredelijke zinnen in het argumentatieve discours (Van Eemeren, 2001). Een uitgebreid onderzoeksproject naar redelijkheidsopvattingen van gewone taalgebruikers is uitgevoerd door Van Eemeren e.a. (2007). Zij hebben een serie experimenten uitgevoerd, waarin zij de waargenomen redelijkheid van 24 verschillende drogredenen hebben onderzocht. In deze onderzoeken is het concept redelijkheid consequent geoperationaliseerd door participanten op een 7-puntsschaal aan te laten geven hoe redelijk zij een discussiebijdrage vonden. De resultaten laten zien dat participanten drogredenen consequent minder redelijk vinden dan hun niet-drogredelijke tegenhangers. De normatieve kwaliteit van een argument lijkt dus invloed te hebben op het oordeel over de redelijkheid van dat argument.

**1.2 Argumentkwaliteit in sociaal-wetenschappelijk onderzoek naar overtuigingskracht.** Argumentkwaliteit wordt in sociaal-wetenschappelijk onderzoek naar overtuigingskracht empirisch gedefinieerd. Argumenten die bij participanten na zorgvuldig bestuderen voornamelijk positieve gedachten oproepen over de boodschap of het daarin gepresenteerde standpunt, worden sterk genoemd; argumenten die voornamelijk negatieve gedachten opleveren, worden als zwak beschouwd (Petty & Cacioppo, 1986). Een respons op het argument: “je moet sporten, want dat is goed voor de gezondheid” zal door de onderzoeker als positief worden opgevat, wanneer die bijvoorbeeld luidt: “Ja, want mensen die sporten zijn fitter en daardoor minder vaak ziek”. De onderzoeker zal de volgende respons als negatief kwalificeren: “nou, denk eens al die mensen die door een sportblessure hun werk niet kunnen doen”. O’Keefe (1995, 2002) bekritiseert deze operationalisering van argumentkwaliteit. Zijn voornaamste bezwaar luidt dat deze manier van operationaliseren van argumentkwaliteit het onmogelijk maakt om de relatie tussen argumentkwaliteit en overtuigingskracht te testen, want “*by definition, stronger arguments lead to greater persuasion under conditions of high elaboration*” (O’Keefe, 2002: 155). Het zou dan ook beter zijn om argumentkwaliteit te definiëren in termen van onafhankelijk opgestelde normen waaraan argumenten moeten voldoen om als sterk bestempeld te worden (O’Keefe, 1995).

Park e.a. (2007) wijken af van de traditionele operationalisatie. Zij definiëren argumentkwaliteit in termen van objectieve kenmerken van de boodschap. Sterke argumenten worden gekenmerkt door geldige redeneringen (“valid reasons”), gezonde logica (“sound logic”) en door onderbouwing met gegevens (“the presentation of data”). Zwakke argumenten bestaan uit beweringen zonder onderbouwing (“assertions without support”), cirkelredeneringen (“circular arguments”), of betekenisloze (“vacuous arguments”) argumenten (Park e.a., 2007)<sup>2</sup>.

In het onderzoek van Park e.a. (2007) wordt een manipulatiecheck uitgevoerd, waarin de participanten de kwaliteit van de boodschap beoordelen. De resultaten hiervan komen overeen met de resultaten van Van Eemeren e.a. (2007): de sterke argumenten worden beter gevonden dan de zwakke argumenten. Het onderzoek van Park e.a. (2007) laat bovendien zien dat boodschappen die sterke argumenten bevatten consequent overtuigender zijn dan

boodschappen met zwakke argumenten, ondanks verschillende onderwerpen, verdedigde posities, attitudeveranderingsprocessen en betrokkenheid. Er kan dus geconstateerd worden dat argumentkwaliteit invloed heeft op zowel de daadwerkelijke overtuigingskracht als de waargenomen kwaliteit van de boodschap.

**1.3 Waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht.** Van Eemeren e.a. (2007) laten zien dat argumentkwaliteit invloed heeft op de waargenomen redelijkheid van een argument. Park e.a. (2007) maken duidelijk dat argumentkwaliteit effect heeft op zowel de waargenomen redelijkheid als de daadwerkelijke overtuigingskracht van een boodschap. Hoewel redelijkheid en overtuigingskracht theoretisch duidelijk onderscheiden concepten zijn, is er nog geen empirisch onderzoek verricht naar de relatie tussen beide concepten. De relatie tussen wat als overtuigend beoordeeld wordt en wat daadwerkelijk overtuigend is, is wel empirisch onderzocht (o.a. Hoeken, 2001; Dillard, Shen & Vail, 2007). Het onderzoek van Dillard e.a. (2007) laat zien dat de verwachtingen over de overtuigingskracht van een boodschap effect hebben op de daadwerkelijke overtuigingskracht. Verder stellen zij dat de verwachte overtuigingskracht van een boodschap een valide indicator is van de daadwerkelijke overtuigingskracht. Hoeken (2001) daarentegen vindt dat er een verschil is tussen wat mensen overtuigende argumenten vinden en waar zij daadwerkelijk door overtuigd worden.

Dillard e.a. (2007) en Hoeken (2001) beogen de waargenomen overtuigingskracht te meten, maar een aantal gebruikte schalen lijkt beter het begrip waargenomen redelijkheid te dekken. Hoeken (2001) gebruikt bijvoorbeeld de indicatoren: “deugdelijk”, “relevant”, “sterk”, en “overtuigend”. Alleen de laatste indicator, “overtuigend”, wijst duidelijk op het beoogde begrip; “deugdelijk”, “relevant” en “sterk” houden meer verband met redelijkheid. Dillard e.a. (2007) gebruiken de woordparen: “overtuigend/niet overtuigend”, “geloofwaardig/niet geloofwaardig”, “verstandig/niet verstandig”, “zinnig/onzinnig”, “goed/fout” en “belangrijk/onbelangrijk”. Ook hier geldt dat een aantal indicatoren zich beter leent voor het meten van de waargenomen redelijkheid, dan voor het meten van de verwachte overtuigingskracht, namelijk “verstandig/niet verstandig”, “zinnig/onzinnig” en “goed/fout”. Al met al lijkt het er op dat sommige schalen in de onderzoeken van Dillard e.a. (2007) en Hoeken (2001) onbedoeld het begrip waargenomen redelijkheid bestrijken in plaats van de waargenomen overtuigingskracht.

Dit leidt tot de vraag wat de relatie is tussen de waargenomen redelijkheid en de daadwerkelijke overtuigingskracht van normatief sterke en zwakke argumenten, wanneer de waargenomen redelijkheid niet (onbedoeld) als deelaspect van de waargenomen overtuigingskracht wordt geoperationaliseerd, maar als een op zichzelf staand begrip.

**1.4 Verschillen in normatieve eisen voor verschillende argumenttypen.** Het onderzoek van Park e.a. (2007) wijst uit dat het voldoen aan criteria voor argumentkwaliteit een positief effect heeft op de overtuigingskracht. Zij gebruiken algemene criteria, zoals de geldigheid van de redeneringen en het gebruik van ondersteunende gegevens. Deze operationalisatie is problematisch, omdat het onmogelijk is om te bepalen met welk van deze criteria het effect op de overtuigingskracht in verband gebracht kan worden. Een andere vraag die deze operationalisatie oproept, is: wat is deugdelijke logica en wat zorgt ervoor dat een redenering geldig is in natuurlijke taal?

In de argumentatietheorie staat het gebruik van formeel-logische criteria (met betrekking tot de geldigheid van de redeneringen) ter discussie als middel om een uitspraak te kunnen doen over de kwaliteit van een argument in natuurlijke taal (Schellens, 1985; Walton, 2005). Schellens (1985: 27) komt tot de conclusie dat argumentatie in natuurlijke taal vrijwel altijd bestaat uit enthymema's. Hierin ontbreekt een premisse die nodig is om het argument geldig te maken. De lezer moet dan zijn/haar kennis of intuïties over wat geldige argumentatie is, inzetten om na te gaan welke onuitgesproken premissen nodig zijn om het enthymema tot een geldige vorm te herleiden. De taak van de lezer verandert van een beoordeling van de geldigheid van de argumentatie, naar een beoordeling van de acceptabiliteit van de impliciete premisse. Schellens (1985: 28) stelt dat de laatstgenoemde taak vereist dat de lezer beschikt over een aantal schema's waarin veel voorkomende argumentatie gepast kan worden. Ook Walton (2005) concludeert dat een argumentatieschema een weergave is van stereotype redeneervormen in het dagelijks taalgebruik. Het bestaan van deze verschillende schema's maakt het mogelijk om specifieke criteria voor een bepaald schema te hanteren. Argumentatietheoretici hebben verschillende argumentatieschema-specifieke criteria geformuleerd (o.a. Schellens, 1985; Walton, 1996; Garssen, 1997). Dat argumentatietheoretici specifieke criteria hanteren voor verschillende argumenttypen zegt nog niet dat mensen dat in het dagelijks leven ook doen, hoewel Garssen (1997) al liet zien dat de kritische reacties van participanten in de meeste gevallen herleid kunnen worden tot de kritische vragen die volgens de argumentatietheorie bij het betreffende argumentatieschema horen.

Hoeken (2005) heeft aangetoond dat mensen wel degelijk verschillende criteria gebruiken voor verschillende argumenttypen. Hij onderzocht de relatieve overtuigingskracht van verschillende typen evidentie. Zijn resultaten lieten zien dat mensen statistische evidentie overtuigender vonden dan anekdotische evidentie wanneer het een generaliserende conclusie betrof. Wanneer de conclusie echter betrekking had op een uniek (en vergelijkbaar geval), dan waren statistische en anekdotische evidentie even overtuigend. Dit verschil is verklaarbaar doordat het verschil in conclusie leidt tot twee verschillende typen argumenten. Het argument op basis van analogie doet een uitspraak over een bepaald geval op basis van een vergelijking met een ander geval. In het argument op basis van voorbeeld worden gegevens over een aantal leden van een klasse gebruikt voor een conclusie over de klasse als geheel. De belangrijkste factor voor het oordeel over de kwaliteit van een argument op basis van analogie is de vergelijkbaarheid van de twee gevallen. In het geval van een argument op basis van voorbeeld is het aantal gevallen dat genoemd wordt de belangrijkste factor. Het onderzoek van Hoeken (2005) laat zien dat mensen gevoelig zijn voor deze verschillen. Het toepassen van argumentspecifieke criteria in het persuasie-onderzoek is wenselijk, omdat het een gedetailleerder beeld oplevert van de relatie tussen argumentkwaliteit en overtuigingskracht.

**1.5 Argumentatie op basis van autoriteit en argumentie ter voorspelling.** Wanneer we nu de relatie tussen waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht van sterke en zwakke argumenten onderzoeken, is het dus verstandig er rekening mee te houden dat men blijkbaar kan differentiëren tussen argumenttypen. Schellens (1985) onderscheidt twee soorten argumentatieschema's: gebonden en ongebonden argumentatieschema's. Dit onderscheid hangt samen met het type conclusie dat verdedigd kan worden met het argumentatieschema. Gebonden argumentatieschema's kunnen gebruikt worden ter verdediging van óf een descriptieve óf een normatieve conclusie. Ongebonden argumentatieschema's kunnen ter ondersteuning van beide typen conclusies dienen. In dit onderzoek richten we ons op beide soorten

argumentatieschema's. Er wordt een ongebonden en een gebonden argumentatieschema onderzocht, zoals die in de argumentatietheorie zijn geïdentificeerd en beschreven: het argument op basis van autoriteit en het argument ter voorspelling.

Argumentatie op basis van autoriteit wordt meestal beschreven als een vorm van redeneren waarin bij de verdediging van een standpunt een beroep wordt gedaan op personen of instanties die overwicht of gewicht hebben. Volgens Schellens (1985: 179) is er "*geen grens aan het soort conclusies dat met een beroep op autoriteit beargumenteerd kan worden*". Het behoort dan ook tot de ongebonden argumentatieschema's. Zo kan een autoriteit worden aangehaald om een standpunt van descriptieve aard te verdedigen, maar ook om een standpunt van normatieve aard te verdedigen. Bijvoorbeeld: een zeker onderzoek van de Australische regering kan worden geciteerd om het descriptieve standpunt te ondersteunen: "Als de hercirculatie- en filtratiesystemen in het vliegtuig goed functioneren, is het risico voor luchtreizigers op besmetting met virussen niet groter dan voor buspassagiers of gasten in een restaurant". Datzelfde onderzoek kan tegelijkertijd worden ingezet voor de verdediging van een normatief standpunt: "De angst voor virussen in vliegtuigen is overdreven".

Argumentatie ter voorspelling (ook wel argumentatie van oorzaak naar gevolg genoemd) wordt doorgaans gedefinieerd als het type argumentatie waarin een effect wordt voorspeld op basis van een in de argumentatie genoemde oorzaak, waarbij een (impliciet) beroep wordt gedaan op een causale regelmaat. Schellens (1985) behandelt dit type als een gebonden argumentatievorm, waarin de conclusie een onvermijdelijk descriptief karakter heeft. Een voorbeeld is: "Het rookverbod wordt binnenkort ingevoerd. Het zal dus ongetwijfeld rustiger worden in de horeca".

**1.6 Onderzoeksvragen.** Deze bespreking leidt tot de volgende onderzoeksvragen :

- 1) Verschilt de redelijkheid van normatief sterke en zwakke argumenten van de overtuigingskracht van normatief sterke en zwakke argumenten?
- 2) Worden normatief sterke argumenten op basis van autoriteit redelijker gevonden dan normatief zwakke argumenten op basis van autoriteit?
- 3) Worden normatief sterke argumenten ter voorspelling redelijker gevonden dan normatief zwakke argumenten ter voorspelling?
- 4) Zijn normatief sterke argumenten op basis van autoriteit overtuigender dan normatief zwakke argumenten op basis van autoriteit?
- 5) Zijn normatief sterke argumenten ter voorspelling overtuigender dan normatief zwakke argumenten ter voorspelling?

Deze vragen proberen we te beantwoorden in een experiment, waarin de participanten normatief sterke en zwakke argumentatie op basis van autoriteit en ter voorspelling voorgelegd kregen. De opzet van ons onderzoek zal in de volgende paragraaf worden besproken.

## 2. Methode

**2.1 Materiaal.** Het materiaal bestond uit zestien korte, argumentatieve teksten waarin of argumentatie op basis van autoriteit of argumentatie ter voorspelling gebruikt werd. Iedere tekst was opgebouwd volgens één van de volgende argumentatieschema's:

Schema (1), gerelateerd aan het argument op basis van autoriteit:

Autoriteit A beweert dat maatregel M tot effect E leidt  
Dus: maatregel M leidt tot effect E

Schema (2), gerelateerd aan het argument op basis van autoriteit:

Autoriteit A beweert dat effect E wenselijk is  
Dus: effect E is wenselijk

Schema (3), gerelateerd aan het argument ter voorspelling:

In het algemeen leiden maatregelen zoals M tot effecten zoals E  
Dus: maatregel M zal tot effect E leiden

Schema (4), gerelateerd aan het argument ter voorspelling:

Maatregel M leidt tot effect G  
G leidt tot effect E  
Dus: maatregel M zal tot effect E leiden

In schema 1 resulteert de argumentatie in een descriptief standpunt, waarin geponeerd wordt dat een zekere maatregel tot een bepaald effect leidt. In schema 2, waarin de argumentatie resulteert in een normatief standpunt, wordt geconcludeerd dat het effect van een bepaalde maatregel wenselijk is. In schema 3 is de conclusie gebaseerd op een algemene voorspelling, die luidt dat maatregelen zoals die in de conclusie genoemd worden over het algemeen leiden tot effecten zoals die in de conclusie genoemd worden. In schema 4 is de conclusie gebaseerd op twee voorspellingen, die in twee stappen van de voorgestelde maatregel tot het voorgestelde effect leiden.

Van de zestien argumentatieve teksten waren er acht gebaseerd op het argument op basis van autoriteit. Van deze acht waren er vier opgebouwd volgens schema (1) en vier volgens schema (2). Acht teksten bevatten een argument ter voorspelling. Van deze acht, gebruikten er vier schema (3) en vier schema (4). Dit resulteerde erin dat in vier standpunten de wenselijkheid van het effect van de maatregel bepleit werd, bijvoorbeeld: *het is een goede trend dat steeds meer mensen twee sporten beoefenen*. In 12 standpunten werd de waarschijnlijkheid van het optreden van het effect als gevolg van de maatregel betoogd, bijvoorbeeld *een koude douche nemen na een zware wedstrijd zal zorgen voor ontspanning*.

Er is een pretest uitgevoerd om er zeker van te zijn dat de standpunten niet te plausibel/overtuigend of onplausibel/weinig overtuigend waren. Veertig participanten werd gevraagd om voor elk van de 32 standpunten op een 7-puntsschaal aan te geven in hoeverre zij het eens waren met het standpunt (1 = zeer mee oneens; 7 = zeer mee eens). Standpunten die een gemiddelde scoorden tussen 3.00 en 5.00 werden geschikt bevonden voor het hoofdexperiment. Van de 32 gepreteste standpunten werden er 16 geselecteerd.

De argumentatie werd gemanipuleerd, hetgeen resulteerde in een sterke en zwakke versie van iedere argumentatieve tekst die dus eenzelfde standpunt bepleitte. In de zwakke versie werd een criterium geschonden, terwijl de sterke versie aan alle criteria voldeed. De volgende criteria zijn geselecteerd voor de manipulatie van het argument op basis van autoriteit (schema 1 en 2):

### *De redelijkheid en overtuigingskracht van normatief sterke en normatief zwakke argumenten*

- (1) Is A een autoriteit op het gebied van standpunt X?
- (2) Is A betrouwbaar?

Juist deze criteria werden geselecteerd, omdat ze veelvuldig genoemd worden in de literatuur. Bovendien bleken ze geschikt te zijn voor manipulatie van de argumentatieve teksten.

De criteria die geselecteerd zijn voor de manipulatie voor het argument ter voorspelling (schema 3 en 4) waren:

- (3) Komt de maatregel in het argument overeen met de maatregel in het standpunt?
- (4) Komt het effect in het argument overeen met het effect in het standpunt?

De keuze voor deze criteria werd vooral gestuurd door de mogelijkheid om ze goed te kunnen manipuleren en niet zozeer door een frequent voorkomen in de literatuur. Met de criteria die wél domineren in de literatuur – zoals de oorzaak als voldoende voorwaarde voor het effect en de afwezigheid van hinderende factoren – was geen manipulatie te realiseren zonder ook in het standpunt in te grijpen. Wel konden we een evaluatievraag, die door Schellens en Verhoeven (1994: 82) is gesuggereerd, gebruiken: Sluit het gegeven A goed aan bij het gehanteerd causale verband? Een toepassing van dit criterium op schema's (3) en (4) heeft geresulteerd in de bovenstaande criteria (3) en (4).

Een zwak argument voldeed niet aan één van de twee relevante criteria. Een argument op basis van autoriteit werd dus zwak gemaakt door (1) iemand te presenteren die geen expert is op een voor het standpunt relevant gebied of door (2) iemand te presenteren die belang heeft bij het uiten van dit standpunt. Een argument ter voorspelling werd zwak gemaakt door (3) de maatregel in het argument incongruent te maken met de maatregel die in het standpunt genoemd wordt of door (4) het effect in het argument incongruent te maken met het effect in het standpunt.

De tabellen 1 tot en met 4 bevatten een aantal voorbeelden die laten zien hoe de argumenten opgebouwd werden volgens een bepaald argumentatieschema en hoe de kwaliteit van de argumenten gemanipuleerd is:

**Tabel 1:** *Voorbeeld van de manipulatie van het argument op basis van autoriteit volgens Schema 1 en Criterium 1*

<b>Schema (1), gerelateerd aan het argument op basis van autoriteit</b>	
Sterk: Voldoet aan de criteria	Zwak: Schendt het criterium van deskundigheid
<i>Frans de Heer, ruim twintig jaar eigenaar van een discotheek in Rotterdam, stelt dat het alcoholverbod voor jongeren tot en met zestien jaar heeft geleid tot minder vernielingen op straat. Door het gebruik van alcohol voor jongeren tot en met zestien jaar te verbieden, neemt dus het vandalisme af.</i>	<i>Topschaatser Erben Wennemars stelt dat het alcoholverbod voor jongeren tot en met zestien jaar heeft geleid tot minder vernielingen op straat. Door het gebruik van alcohol voor jongeren tot en met zestien jaar te verbieden, neemt dus het vandalisme af.</i>

**Tabel 2:** Voorbeeld van de manipulatie van het argument op basis van autoriteit volgens Schema 2 en Criterium 2

<b>Schema (2), gerelateerd aan het argument op basis van autoriteit</b>	
Sterk: Voldoet aan de criteria	Zwak: Schendt het criterium van betrouwbaarheid
<i>Volgens Karl Nooten, sportfysiotherapeut en fitnessgoeroe, is het een goede ontwikkeling dat steeds meer mensen twee sporten beoefenen. Het is dus een goede trend dat steeds meer mensen twee sporten beoefenen.</i>	<i>Volgens Annemiek van Rijn, werkzaam op de marketingafdeling van de fitnessketen Health Groups, is het een goede ontwikkeling dat steeds meer mensen twee sporten beoefenen. Het is dus een goede trend dat steeds meer mensen twee sporten beoefenen.</i>

**Tabel 3:** Voorbeeld van de manipulatie van het argument ter voorspelling volgens Schema 3 en Criterium 3

<b>Schema (3), gerelateerd aan het argument ter voorspelling</b>	
Sterk: Voldoet aan de criteria	Zwak: Schendt het criterium dat de maatregelen in het argument en in het standpunt overeen moeten komen
<i>Iedere vorm van publiciteit bevordert de bekendheid van een product. Een advertentie in een schoolkrant zal er dus toe leiden dat een product onder jongeren meer bekend raakt.</i>	<i>Advertenties in de krant bevorderen de bekendheid van een product. Een advertentie in een schoolkrant zal er dus toe leiden dat een product onder jongeren meer bekend raakt.</i>

**Tabel 4:** Voorbeeld van de manipulatie van het argument ter voorspelling volgens Schema 4 en Criterium 4

<b>Schema (4), gerelateerd aan het argument ter voorspelling</b>	
Sterk: Voldoet aan de criteria	Zwak: Schendt het criterium dat de effecten in het argument en het standpunt overeen moet komen
<i>Een opgroeiend kind dat een huisdier heeft, leert sociaal en voorzichtig om te gaan met het dier. Wanneer een kind sociaal en voorzichtig kan omgaan met een dier, dan zal het deze vaardigheden ook toepassen op de omgang met mensen. Dus opgroeiende kinderen met een huisdier zullen een betere sociale omgang hebben met andere mensen dan opgroeiende kinderen zonder huisdier.</i>	<i>Een opgroeiend kind dat een huisdier heeft, leert verantwoordelijkheden te nemen voor de zorg van het huisdier. Wanneer een kind kan zorgen voor een dier, dan zal het ook zorg kunnen dragen voor mensen. Dus opgroeiende kinderen met een huisdier zullen een betere sociale omgang hebben met andere mensen dan opgroeiende kinderen zonder huisdier.</i>

Voorafgaand aan het hoofdexperiment is er een manipulatiecheck uitgevoerd om te testen of het gelukt was om sterke en zwakke versies van hetzelfde argument te creëren. Deze pretest was opgezet als een forced choice test. Elke participant kreeg zestien standpunten te zien met daarbij zowel de sterke als de zwakke versie van de ondersteunende argumentatie. Daarna gaf de participant voor elk argumentpaar (A en B) aan, of hij/zij één van beide argumenten het sterkst ter ondersteuning van de conclusie vond. Een voorbeeld van een dergelijk item is:



*De redelijkheid en overtuigingskracht van normatief sterke en normatief zwakke argumenten*

Immigratie van hoogopgeleide jongeren naar Nederland is dus noodzakelijk.	
A	B
Een flinke immigratie van hoogopgeleide jongeren uit Europese en niet-Europese landen naar Nederland is dringend gewenst, zegt dr. Karel van Lier van het Sociaal en Cultureel Planbureau in zijn rapport over de verzorgingsproblematiek.	Een flinke immigratie van hoogopgeleide jongeren uit Europese en niet-Europese landen naar Nederland is dringend gewenst, zegt docent Nederlands Karel van Lier in een ingezonden brief over de verzorgingsproblematiek in De Volkskrant.
Maak uw keuze uit de volgende mogelijkheden:	
<input type="radio"/> Ik vind A het sterkst ter ondersteuning van het standpunt. <input type="radio"/> Ik vind B het sterkst ter ondersteuning van het standpunt. <input type="radio"/> Ik vind A en B even sterk ter ondersteuning van het standpunt.	

Net als in het hoofdexperiment werden er acht standpunten ondersteund door argumentatie op basis van autoriteit volgens schema (1) en (2); acht standpunten werden ondersteund door argumentatie ter voorspelling volgens schema (3) en (4). Er waren vier verschillende versies van de vragenlijst door de argumenttypen (autoriteit/voorspelling) af te wisselen en de positie van het sterke of zwakke argument (links/rechts) te variëren.

25 participanten namen deel aan de forced choice test, 13 mannen en 12 vrouwen. De leeftijden varieerden van 21 tot en met 63. De gemiddelde leeftijd was 42.4 (SD = 14.36). Het opleidingsniveau varieerde van basisschool tot en met wetenschappelijk onderwijs. Alle participanten waren leken op het gebied van de argumentatieleer.

Per standpunt werd met behulp van chi-kwadraatgetoetst of men een voorkeur had voor het sterke argument of voor het zwakke argument (of geen voorkeur voor een van beide). De resultaten wijzen uit dat er een sterke voorkeur is voor de sterke versies van de argumenten ter ondersteuning van de standpunten ( $\chi^2(2) > 6.31, p < .05$ )<sup>3</sup>. De manipulatie van de argumentatie in sterke en zwakke versies lijkt dus geslaagd te zijn.

**2.2 Ontwerp.** Er is een experiment uitgevoerd waarin twee vragenlijsten zijn gebruikt. Iedere vragenlijst werd voorgelegd aan een aparte steekproef. De twee vragenlijsten bevatten dezelfde zestien items, maar verschilden met betrekking tot de afhankelijke variabele. De eerste vragenlijst bevroeg de waargenomen redelijkheid van sterke en zwakke argumenten; de tweede richtte zich op de overtuigingskracht van sterke en zwakke argumenten. Beide vragenlijsten waren geconstrueerd volgens Tabel 5.

**Tabel 5:** *Ontwerp met Argumenttype, Argumentatieschema, Criterium en Kwaliteit als onafhankelijke variabelen.*

Argument op basis van autoriteit								Argument ter voorspelling							
Schema 1				Schema 2				Schema 3				Schema 4			
Deskundigheid		Betrouwbaarheid		Deskundigheid		Betrouwbaarheid		Overeenkomst maatregel		Overeenkomst effect		Overeenkomst maatregel		Overeenkomst effect	
Sterk	Zwak	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)

Een participant beoordeelde óf de sterke óf de zwakke versie van de argumentatie. In totaal beoordeelde een participant acht sterke en acht zwakke argumenten. De volgorde van de items werd gevarieerd door argumenttype (autoriteit/voorspelling) en argumentkwaliteit (sterk/zwak) om te draaien. Dit resulteerde in vier verschillende versies van een vragenlijst.

**2.3 Instrumentatie.** In beide vragenlijsten, getiteld *opinies over maatschappelijke onderwerpen*, werden zestien standpunten en ondersteunende argumenten gepresenteerd. Elke vragenlijst begon met een instructie waarin een voorbeelditem werd gegeven. Bovendien werd benadrukt dat een antwoord nooit fout kon zijn.

Het argument werd altijd voor de conclusie gepresenteerd. Bijvoorbeeld:

Lichttherapie zorgt er in de winter voor dat mensen met een stressvolle baan minder snel overspannen raken. Als je last hebt van een winterdipje, zullen enkele behandelingen onder infrarode lampen dus je humeur ten goede komen.

In de vragenlijst over redelijkheid werd de participanten gevraagd om voor elk item op een 7-puntsschaal aan te geven in hoeverre zij het eens waren met de stelling dat het argument een goede onderbouwing is voor de conclusie in de laatste zin (1=zeer mee oneens; 7=zeer mee eens). In de vragenlijsten over overtuigingskracht werd de participanten gevraagd om voor elk item op een 7-puntsschaal aan te geven in hoeverre zij het eens waren met de conclusie in de laatste zin (1=zeer mee oneens; 7=zeer mee eens).

Aan het eind van elke vragenlijst werd er gevraagd naar de leeftijd, sekse en hoogst genoten opleiding van de participant.

**2.4 Participanten.** De steekproeven bestonden uit 100 participanten, die studenten Bedrijfscommunicatie hebben gewonnen in hun kennissen, vrienden-, en familiekring. De helft vulde de redelijkheidsvragenlijst in en de andere helft de overtuigingskrachtvragenlijst. De vragenlijsten werden willekeurig toegewezen aan de respondenten. De man-vrouw verhouding in beide groepen was respectievelijk 50:50 en 48:52. In de redelijkheidsgroep varieerde de leeftijd van 17 tot en met 58, met een gemiddelde leeftijd van 36 (SD = 14.33). In de overtuigingskrachtgroep varieerde de leeftijd van de participanten van 18 tot en met 59, met een gemiddelde van 33 (SD = 13.18). Het opleidingsniveau varieerde van basisschool tot en met wetenschappelijk onderwijs. Alle participanten waren leken op het gebied van de argumentatieleer.

**2.5 Procedure.** De participanten werd gevraagd of zij vrijwillig deel wilden nemen aan een onderzoek waarin hun mening over verschillende maatschappelijke kwesties bevraagd zou worden. Als zij instemden, ontvingen zij een vragenlijst en werden eventuele vragen beantwoord. Het daadwerkelijke doel van het onderzoek werd hun pas verteld nadat zij de vragenlijst hadden ingevuld. Het invullen van de vragenlijst duurde gemiddeld ongeveer 15 minuten.

### 3. Resultaten

Een multivariate variantieanalyse met herhaalde metingen (MANOVA) werd gebruikt om per argumenttype de effecten van argumentkwaliteit ('Kwaliteit'), argumentatieschema ('Schema') en gemanipuleerd criterium ('Criterium') op redelijkheid en overtuigingskracht ('Afhankelijke Variabele') te onderzoeken. Er is voor gekozen om de MANOVA's per argumenttype uit te voeren, omdat de variabelen Schema en Criterium voor het argument op basis van autoriteit verschillen van de variabelen Schema en Criterium voor het argument ter voorspelling.

**3.1 Argument op basis van autoriteit.** De eerste vraag is of de redelijkheid van argumenten op basis van autoriteit verschilt van de overtuigingskracht van argumenten op basis van autoriteit. Een hoofdeffect van Afhankelijke Variabele zou dit aantonen. Dit blijkt niet het geval te zijn ( $F(1,98) = .76, p = .39$ ). Verder is het van belang om na te gaan of het verschil tussen normatief sterke en normatief zwakke argumenten beïnvloed wordt door de Afhankelijke Variabele (waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht). Als dit het geval zou zijn, dan zou er een interactie plaats moeten vinden tussen Afhankelijke Variabele (waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht) en Kwaliteit. De resultaten laten echter zien dat dit effect niet optreedt ( $F(1,98) = .02, p = .88$ ).

Uit de analyses van de tussen-proefpersoonfactor Afhankelijke Variabele blijkt dat deze factor geen effect heeft. Daarom zal er voor de beantwoording van de tweede en vierde onderzoeksvraag één antwoord gegeven worden. De tweede onderzoeksvraag luidde: worden normatief sterke argumenten op basis van autoriteit redelijker gevonden dan normatief zwakke argumenten op basis van autoriteit? De vierde onderzoeksvraag was: zijn normatief sterke argumenten op basis van autoriteit overtuigender dan normatief zwakke argumenten op basis van autoriteit? In tabel 6 worden de resultaten gepresenteerd voor redelijkheid en overtuigingskracht.

**Tabel 6:** Waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht van het argument op basis van autoriteit als functie van argumentkwaliteit, argumentatieschema en criterium (SD tussen haakjes).

Argumentatieschema en criterium	Redelijkheid		Overtuigingskracht	
	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak
Schema 1: Autoriteit A beweert dat maatregel M tot effect E leidt Dus: maatregel M leidt tot effect E				
Is A een autoriteit op het gebied van standpunt X?	4.04 (1.80)	3.58 (1.67)	4.08 (1.74)	3.76 (1.62)
Is A betrouwbaar?	4.56 (1.99)	3.34 (1.91)	4.58 (1.49)	3.36 (1.61)
Schema 2: Autoriteit A beweert dat effect E wenselijk is Dus: effect E is wenselijk				
Is A een autoriteit op het gebied van standpunt X?	3.74 (1.95)	2.84 (1.56)	3.76 (1.56)	2.88 (1.49)
Is A betrouwbaar?	3.84 (1.86)	3.34 (1.48)	4.24 (1.57)	3.74 (1.56)

De resultaten laten significante hoofdeffecten zien van Kwaliteit ( $F(1,98) = 31.11, p < .001, \eta^2 = .24$ ), Schema ( $F(1,98) = 13.55, p < .001, \eta^2 = .12$ ) en Criterium ( $F(1,98) = 7.79, p < .01, \eta^2 = .07$ ). Deze hoofdeffecten worden gekwalificeerd door een significante interactie tussen Schema \* Criterium \* Kwaliteit ( $F(1,98) = 6.44, p < .05, \eta^2 = .06$ ). Het hoofdeffect van Kwaliteit toont aan dat normatief sterke argumenten op basis van autoriteit zowel redelijker gevonden worden als overtuigender zijn dan normatief zwakke argumenten op basis van autoriteit. Wanneer er gekeken wordt naar de individuele items, geldt dat voor vijftien van de zestien items. Bij één van de items die een invulling waren van Schema 1 waarin de deskundigheid gemanipuleerd is, vinden we een gemiddelde van 3.36 (1.66) voor de sterke variant, terwijl de zwakke variant 3.44 (1.53) scoort. Dit is mogelijk de oorzaak van de drieweg-interactie tussen Schema \* Criterium \* Kwaliteit. Als dit afwijkende item niet de oorzaak is, dan wijst de interactie erop dat verschillen tussen normatief sterke en zwakke argumenten op basis van autoriteit afhankelijk zijn van het argumentatieschema dat gebruikt is en het criterium dat gemanipuleerd is. Een onbetrouwbare autoriteit scoort minder hoog als hij/zij een descriptief standpunt presenteert dan wanneer hij/zij een normatief standpunt naar voren brengt. Verder scoort een ondeskundige autoriteit juist minder hoog wanneer hij/zij een normatief standpunt presenteert, dan wanneer hij/zij een descriptief standpunt beargumenteert. De interactie tussen Schema \* Criterium bereikte bijna het vereiste significantieniveau ( $F(1,98) = 3.61, p = .06$ ). Er was geen sprake van andere interacties tussen de variabelen ( $F(1,98) < 1.26, p > .26$ ).

**3.2 Argument ter voorspelling.** De eerste vraag is of de redelijkheid van argumenten ter voorspelling verschilt van de overtuigingskracht van argumenten ter voorspelling. Een hoofdeffect van Afhankelijke Variabele zou dit aantonen. Dit blijkt niet het geval te zijn ( $F(1,98) = .09, p = .76$ ). Verder is het van belang om na te gaan of het verschil tussen normatief sterke en normatief zwakke argumenten beïnvloed wordt door de afhankelijke variabele (waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht). Ook voor dit argumenttype geldt, dat als dit het geval zou zijn er een interactie plaats zou moeten vinden tussen Afhankelijke Variabele en Kwaliteit. De resultaten laten zien dat er een tendens is in die richting ( $F(1,98) = 3.54, p = .06$ ). De gemiddelden suggereren dat de oordelen over de redelijkheid van argumenten ter voorspelling extremer zijn dan de oordelen over de acceptabiliteit van de conclusie van hetzelfde argument. Een zwak argument ter voorspelling wordt dus zwakker gevonden wanneer men een oordeel over de redelijkheid moet uitspreken, dan wanneer men een oordeel over de acceptabiliteit van de conclusie moet vellen. Sterke argumenten ter voorspelling worden juist sterker gevonden wanneer men de redelijkheid van een argument moet beoordelen, dan wanneer men een oordeel over de acceptabiliteit van de conclusie moet geven. Echter, met deze interpretatie moeten we voorzichtig omspringen, omdat het hier om een (net) niet significant effect gaat.

Uit de analyses van de tussen-proefpersoonfactor Afhankelijke Variabele blijkt dat deze factor geen hoofdeffect heeft. Daarom zal er voor de beantwoording van de derde en vijfde onderzoeksvraag één antwoord gegeven worden. De derde onderzoeksvraag luidde: worden normatief sterke argumenten ter voorspelling redelijker gevonden dan normatief zwakke argumenten ter voorspelling? De vijfde onderzoeksvraag was: zijn normatief sterke argumenten ter voorspelling overtuigender dan normatief zwakke argumenten ter voorspelling? In tabel 7 worden de resultaten gepresenteerd voor redelijkheid en overtuigingskracht.

## De redelijkheid en overtuigingskracht van normatief sterke en normatief zwakke argumenten

**Tabel 7:** Waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht van het argument ter voorspelling als functie van argumentkwaliteit, argumentatieschema en criterium (SD tussen haakjes).

Argumentatieschema en criterium	Redelijkheid		Overtuigingskracht	
	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak
Schema 3: In het algemeen leiden maatregelen zoals M tot effecten zoals E Dus: maatregel M zal tot effect E leiden Komt de maatregel in het argument overeen met de maatregel in het standpunt?	4.72 (1.65)	3.70 (1.76)	4.72 (1.57)	4.06 (1.65)
Komt het effect in het argument overeen met het effect in het standpunt?	4.32 (1.68)	3.92 (1.97)	3.92 (1.54)	3.58 (1.46)
Schema 4: Maatregel M leidt tot effect G G leidt tot effect E Dus: maatregel M zal tot effect E leiden Komt de maatregel in het argument overeen met de maatregel in het standpunt?	5.30 (1.37)	4.36 (1.89)	4.88 (1.22)	4.42 (1.39)
Komt het effect in het argument overeen met het effect in het standpunt?	4.30 (2.01)	3.00 (1.58)	3.98 (1.53)	3.74 (1.69)

Het hoofdeffect van Kwaliteit is significant ( $F(1,98) = 26.48, p < .001, \eta^2 = .21$ ), net als het hoofdeffect van Criterium ( $F(1,98) = 43.98, p < .001, \eta^2 = .31$ ). Het hoofdeffect van Criterium wordt gekwalificeerd door een significante interactie tussen Schema \* Criterium ( $F(1,98) = 7.67, p < .01, \eta^2 = .07$ ) en door een significante interactie tussen Schema \* Criterium \* Afhankelijke Variabele ( $F(1,98) = 4.41, p < .05$ ). Deze resultaten tonen aan dat normatief sterke argumenten ter voorspelling zowel redelijker gevonden worden als overtuigender zijn dan normatief zwakke argumenten ter voorspelling. Ook laten de resultaten zien dat het effect dat het gemanipuleerde criterium heeft, afhankelijk is van het argumentatieschema dat gebruikt wordt. De scores van criterium 3 (maatregel) zijn hoger bij schema 4 dan bij schema 3, terwijl criterium 4 (effect) gemiddeld hoger scoort bij schema 3.

De drieweg-interactie maakt duidelijk dat hierbij de afhankelijke variabele die bevestigd wordt ook een rol speelt. De hierboven beschreven interactie treedt namelijk op bij de redelijkheidsscores, maar niet bij de overtuigingskrachtscores. Het hoofdeffect van Schema was niet significant ( $F(1,98) = 1.73, p = .19$ ). Er waren geen andere interacties tussen de variabelen ( $F(1,98) < 2.35, p > .12$ ).

#### 4. Conclusie en discussie

De eerste onderzoeksvraag was: verschilt de redelijkheid van normatief sterke en zwakke argumenten van de overtuigingskracht van normatief sterke en zwakke argumenten? Deze vraag is niet eenduidig te beantwoorden. Bij het argument op basis van autoriteit werden er geen verschillen tussen waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht van normatief sterke en zwakke argumenten gevonden. Voor het argument ter voorspelling bereikte het verschil tussen de waargenomen redelijkheid en de daadwerkelijke overtuigingskracht van normatief sterke en zwakke argumenten bijna het conventionele significantieniveau. Een mogelijkheid is dat het verschil tussen waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht van normatief sterke en zwakke argumenten assymmetrisch is: als een standpunt onderbouwd wordt door een argument dat de respondent redelijk vindt, dan zal hij/zij geneigd zijn om dit standpunt te accepteren. Wanneer een standpunt onderbouwd door een argument dat de respondent onredelijk vindt, dan kan hij/zij het standpunt toch accepteren, omdat hij/zijzelf sterke argumenten heeft ter ondersteuning van dat standpunt.

De antwoorden op de onderzoeksvragen, waarin gevraagd werd of normatief sterke argumenten redelijker gevonden werden en overtuigender zijn dan normatief zwakke argumenten, luiden: ja. Voor het argument ter voorspelling is het duidelijk dat argumenten die voldoen aan de normatieve criteria, zowel redelijker gevonden worden als overtuigender zijn dan de argumenten die niet aan deze criteria voldoen. Voor het argument op basis van autoriteit geldt hetzelfde, maar is het beeld gecompliceerder. De resultaten laten duidelijk zien dat autoriteitsargumenten die voldoen aan de criteria beter scoren dan de autoriteitsargumenten die de criteria schenden. Dit effect is echter afhankelijk van het gebruikte schema en het gemanipuleerde criterium. Meer specifiek: een onbetrouwbare autoriteit scoort minder hoog als er een descriptief standpunt wordt verdedigd, dan wanneer er een normatief standpunt wordt verdedigd. Verder is een ondeskundige autoriteit een groter probleem bij het verdedigen van een normatief standpunt dan bij het verdedigen van een descriptief standpunt. Een mogelijke verklaring voor dit effect kan gezocht worden in één item waarbij het zwakke argument hoger scoorde dan het sterke argument. In dit onderzoek is het moeilijk om de drieweginteracties tussen de variabelen te interpreteren, omdat iedere combinatie van variabelen (Schema \* Criterium \* Kwaliteit) met slechts één item gemeten is. Nader onderzoek zal moeten aantonen of deze interactie niet te zeer item-afhankelijk is.

Gesteld kan worden dat de waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht van argumenten beïnvloed wordt door verschillen in argumentkwaliteit. Daarnaast heeft het gebruikte argumentatieschema en het criterium dat gemanipuleerd is, ook effect op de waargenomen redelijkheid en de overtuigingskracht. Dit komt overeen met de resultaten van Hoeken (2001) en Hoeken en Hustinx (2003). Zij hebben laten zien dat mensen verschillend reageren op verschillende soorten evidentie. Uit het hier gerapporteerde onderzoek blijkt dat we niet alleen onderscheid moeten maken tussen verschillende argumenttypen, maar dat we ook rekening moeten houden met verschillende argumentatieschema's, als we de relatie tussen argumentkwaliteit en waargenomen redelijkheid of daadwerkelijke overtuigingskracht willen onderzoeken.

We hebben geen significante verschillen gevonden tussen de waargenomen redelijkheid en de daadwerkelijke overtuigingskracht van sterke en zwakke argumenten. Dit resultaat wijst erop dat deze twee begrippen sterk gerelateerd zijn. Argumentatie die redelijker gevonden wordt, is door de bank genomen ook overtuigender. Dit komt overeen met de

## *De redelijkheid en overtuigingskracht van normatief sterke en normatief zwakke argumenten*

conclusie van Park e.a. (2007) dat over het algemeen, het gebruik van normatief acceptabele argumentatie tot groter persuasief succes leidt. Onze conclusie weerspreekt echter de resultaten van Hoeken (2001), die een verschil vond tussen wat mensen redelijke argumenten vinden en wat daadwerkelijk overtuigend is.

Dat er geen significant verschil gevonden is tussen redelijkheid en overtuigingskracht, kan veroorzaakt zijn door de manier waarop de argumentatie werd aangeboden. In dit onderzoek is gebruik gemaakt van teksten van twee of drie zinnen. Hoeken en Hustinx (2007) hebben laten zien dat normale taalgebruikers er moeite mee hebben onderscheid te maken tussen sterke en zwakke argumenten, wanneer de argumenten in een langere context gepresenteerd worden. Het is dus onzeker of mensen zich minder laten overtuigen door normatief zwakke argumenten wanneer zo'n zwak argument deel uitmaakt van een meeromvattend betoog, zoals het geval was in het onderzoek van Hoeken (2001).

In dit onderzoek hebben we normatieve criteria uit de argumentatieleer gebruikt om verschillen in argumentkwaliteit te creëren en zijn we nagegaan wat het effect van deze verschillen is op de redelijkheid en overtuigingskracht. De resultaten laten duidelijk zien dat redelijkheid en overtuigingskracht bij geïsoleerde aanbieding van argumentatie sterk samenhangen en dat zij beide afhankelijk zijn van de normatieve kwaliteit van de gebruikte argumenten.

### *Noten*

- 1 Dit onderzoek is gefinancierd door NWO als onderdeel van het programma “De kwaliteit van pragmatische argumenten”. De auteurs willen Yvette Linders, Joske Duifhuizen, Jet Meerkerk, Lindsey Hubers, en Christine Liebrecht bedanken voor hun hulp bij het opzetten en uitvoeren van dit onderzoek. Bovendien danken wij twee anonieme reviewers voor hun waardevolle commentaar.
- 2 Uit het artikel van Park e.a. (2007) valt door ons niet op te maken hoe deze kenmerken in het onderzoek precies zijn gedefinieerd en uitgewerkt.
- 3 Eén item liet geen significant effect ( $\chi^2(1) = 1.00, p = .13$ ) zien. We kunnen echter volhouden dat dit item succesvol gemanipuleerd is, aangezien geen enkele participant de voorkeur gaf aan de zwakke versie van het argument.

### *Referenties*

- Dillard, J. P., Shen L., & Vail. R.G. (2007).** Does perceived message effectiveness cause persuasion or vice versa? 17 consistent answers. *Human communication research, 33*, 467–488.
- Garssen, B. (1997).** *Argumentatieschema's in pragma-dialectisch perspectief. Een theoretisch en empirisch onderzoek.* Amsterdam, IFOTT.
- Hoeken, H. (2005).** *Overtuigende taal.* Oratie Radboud Universiteit Nijmegen.
- Hoeken, H. (2001).** Anecdotal, statistical, and causal evidence: their perceived and actual persuasiveness. *Argumentation, 15*, 425–437.
- Hoeken, H., & Hustinx, L. (2007).** The influence of additional information on the persuasiveness of flawed arguments by analogy. In F. H. v. Eemeren, J. A. Blair, C. A. Willard, & B. Garssen (Eds.) *Proceedings of the sixth conference of the international society for the study of argumentation* (pp. 625–630) Amsterdam: SicSat

- Hoeken, H., & Hustinx, L. (2003).** The relative persuasiveness of anecdotal, statistical, causal and expert evidence. In F. H. v. Eemeren, J. A. Blair, C. A. Willard & A. F. S. Henkemans (Eds.), *Proceedings of the fifth conference of the international society for the study of argumentation* (pp. 497-502). Amsterdam: Sic Sat.
- O’Keefe, D. J. (2002).** *Persuasion. Theory & Research* (2nd ed.). Thousand Oaks: Sage.
- O’Keefe, D. J. (1995).** Argumentation studies and dual-process models of persuasion. In F. H. v. Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair, & C. A. Willard (Eds.), *Perspectives and Approaches. Proceedings of change: a test of dual-process and social judgment predictions. Human communication research*, 33, 81-102.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986).** The Elaboration Likelihood Model of Persuasion. *Advances in experimental social psychology*, 19, 124-205.
- Schellens, P. J. (1985).** *Redelijke Argumenten*. Dordrecht: Foris.
- Van Eemeren, F. H. (2001).** Fallacies. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Crucial Concepts in Argumentation Theory* (pp. 135-164). Amsterdam: University of Amsterdam Press.
- Van Eemeren, F. H., Garssen, B., & Meuffels, B. (2007).** De conventionele deugdelijkheid van de pragma-dialectische discussieregels. *Tijdschrift voor taalbeheersing*, 29, 251-274.
- Walton, D.N. (1996).** Argumentation schemes for presumptive reasoning. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Walton, D. (2005).** Justification of argumentation schemes. *Australasian journal of logic*, 3, 1-13.