

## PDF hosted at the Radboud Repository of the Radboud University Nijmegen

The following full text is a publisher's version.

For additional information about this publication click this link.

<http://hdl.handle.net/2066/129739>

Please be advised that this information was generated on 2017-12-11 and may be subject to change.

## Het bevooroordeelde gebruik van argumentatieschemaspecifieke criteria

*Hangt argumentkwaliteit af van het standpunt van de gebruiker?*

Hans Hoeken en Mariecke van Vugt

TVT 36 (1): 87–105

DOI: 10.5117/TVT2014.1.HOEK

### Abstract

People without a background in argumentation theory possess several criteria to distinguish strong from weak arguments. The fact that people have these criteria does not imply that they will use them to objectively assess an argument's quality. Research on motivated reasoning suggests that people take a more critical stance toward arguments that go against their own opinions compared to arguments that are in accordance with these opinions. In this study, the question was addressed whether people employ criteria to evaluate arguments in a biased way. Forty participants were told that they would take part in a debate and either had to defend the claim that mixed schools were desirable (that is, schools attended by children with different ethnic backgrounds) or that they had to attack this claim. All participants received sixteen (strong and weak) arguments and were asked to prepare themselves for the debate while thinking aloud. Analysis of the think aloud protocols showed that people used criteria to boost the quality of arguments supporting their claim while disqualifying arguments that went against it. These results provide important insights into the nature of motivated reasoning because it studied the extent to which people actually use evaluation criteria while manipulating both the quality of the arguments provided and the claim that needed to be defended.

**Keywords:** argument quality, argument evaluation, motivated reasoning, persuasion, argumentative theory of reasoning

## 1 Inleiding

In hun *argumentative theory of reasoning* beweren Mercier en Sperber (2011) dat er een groot verschil is tussen situaties waarin mensen de aanvaardbaarheid van een standpunt en de daarvoor aangedragen argumenten moeten

bepalen en situaties waarin ze al een bepaald standpunt zijn toegedaan of moeten verdedigen. In de eerste situatie zouden mensen heel goed in staat zijn om op objectieve wijze argumenten op hun waarde te schatten. Daarentegen zouden ze in de tweede situatie de kwaliteit van argumenten die hun standpunt bevestigen hoger inschatten dan die van argumenten die tegen hun standpunt ingaan, waarbij ze de daadwerkelijke kwaliteit van die argumenten negeren. Mercier en Sperber verklaren deze asymmetrie door te stellen dat dit voor een optimale taakverdeling zorgt als het gaat om effectieve besluitvorming in groepen: verdedigers van een standpunt moeten zich vooral richten op het vinden van argumenten die hun standpunt ondersteunen. Het identificeren van tegenargumenten laten ze over aan hun opponenten, het evalueren van de kwaliteit van de voor- en tegenargumenten aan een (redelijk) oordelend publiek.

Schellens en De Jong (2004) betogen dat voor het evalueren van argumenten een beoordelaar over onder andere argumentatieschemaspecifieke criteria moet beschikken. Recent onderzoek (Hoeken & Hustinx, 2009; Hoeken, Šorm, & Schellens, 2014; Hoeken, Timmers & Schellens, 2012; Hornikx & Hoeken, 2007) laat zien dat ook leken op het gebied van argumentatietheorie over een behoorlijk arsenaal aan criteria beschikken om sterke van zwakke argumenten te onderscheiden. Daarmee lijkt het eerste deel van de claim van Mercier en Sperber (2011) bevestigd. In dit onderzoek richten we ons op het tweede deel van de claim: in hoeverre gebruiken leken deze zelfde criteria om hun onwelgevallige argumenten te diskwalificeren en argumenten die stroken met hun standpunt op te hemelen? In paragraaf 2 bespreken we eerst het onderzoek naar de criteria waarover mensen beschikken bij het evalueren van andermans argumenten. In paragraaf 3 komt het onderzoek naar *motivated reasoning* aan de orde. Dat onderzoek laat zien hoe bevooroordeeld mensen te werk gaan bij het evalueren van argumenten die tegen het door hen te verdedigen, of ingenomen standpunt, ingaan.

## 2 De evaluatie van argumenten en argumentatieschemaspecifieke criteria

Volgens *dual-process* modellen van het overtuigingsproces, zoals het *Elaboration Likelihood Model* (ELM: Petty & Cacioppo, 1986) of het *Heuristic Systematic Model* (HSM: Chaiken, 1987), kunnen mensen hun attitude baseren op een zorgvuldige afweging van de argumenten. Als mensen op die wijze hun attitude vormen of veranderen, dan is die attitude stabiel, minder gevoelig

voor pogingen om haar te veranderen én een betere voorspeller van het aan de attitude gerelateerde gedrag (Petty, Haugtvedt & Smith, 1995). Deze modellen noemen motivatie én capaciteit als voorwaarden voor kritische verwerking van de argumenten in een boodschap (zie Hoeken, Hornikx, & Hustinx, 2012 voor een uitgebreide bespreking). Het zorgvuldig afwegen van argumenten kost tijd en energie; mensen zullen alleen bereid zijn om die te investeren als ze het belangrijk vinden om een correcte attitude te vormen. Zo zullen de meeste mensen bij het nemen van een beslissing met verstrekkende gevolgen, bijvoorbeeld de aanschaf van een huis, meer geneigd zijn om goed na te denken over de voors en tegens van een bepaalde woning dan bij de aanschaf van een tube tandpasta. In het algemeen geldt dat naarmate het thema als belangrijker wordt gezien voor het eigen leven en welzijn, de motivatie om de argumenten kritisch te beoordelen toeneemt.

Motivatie is echter niet voldoende; mensen moeten ook in staat zijn om de argumenten kritisch af te wegen. Schellens en De Jong (2004) laten aan de hand van een analyse van voorlichtingsbrochures zien wat daarbij komt kijken. Zij identificeren drie stappen in het evaluatieproces. In de eerste plaats bevatten veel van de door hen geanalyseerde brochures geen expliciete argumenten. Zo worden in brochures gericht op gezonder leven de positieve gevolgen genoemd van meer bewegen, maar zonder daarbij expliciet aan te geven dat deze gevolgen als argumenten dienen ter ondersteuning van het standpunt “u moet meer bewegen”. Mensen moeten dus over de vaardigheid beschikken om te reconstrueren wat het standpunt is en welke informatie als argument ter ondersteuning van dat standpunt fungeert.

In de tweede plaats laten Schellens en De Jong zien dat er verschillende argumentatieschema's worden gebruikt in de brochures. Zo wordt er gebruik gemaakt van bijvoorbeeld autoriteitsargumenten, argumentatie op basis van voorbeelden en argumentatie op basis van analogie. Voor een kritische evaluatie van deze argumenten zijn argumentatieschemaspecifieke criteria nodig. Bij een analogie-argument speelt de vergelijkbaarheid van de twee gevallen een belangrijke rol, bij argumentatie op basis van voorbeelden zouden het aantal en de representativiteit van de voorbeelden de doorslag moeten geven. Het zorgvuldig afwegen van argumenten vereist dan twee vaardigheden: het identificeren van het gehanteerde argumentatieschema én het beschikken over en kunnen toepassen van schemaspecifieke criteria.

Mensen lijken inderdaad over het vermogen te beschikken om sterke van zwakke argumenten te onderscheiden. In veel experimenten wordt argumentkwaliteit gemanipuleerd en vervolgens onderzocht of mensen zich meer laten overtuigen door sterke dan door zwakke argumenten. Meta-

analyses laten zien dat argumentkwaliteit inderdaad dit effect sorteert (Johnson, Smith-McLallen, Killea, & Levin, 2004; Park, Levine, Kingsley Westerman, Orfgen, & Foregger, 2007). Deze onderzoeken bieden echter weinig zicht op de criteria die mensen daarbij hanteren. De manipulatie van argumentkwaliteit is zelden theoretisch gefundeerd maar meestal gebaseerd op intuïties van de onderzoekers. De sterke argumenten verschillen vaak op veel verschillende aspecten van de zwakke argumenten: bij de manipulatie van de kwaliteit van pragmatische argumentatie wordt bijvoorbeeld in het sterke argument naar heel andere gevolgen verwezen dan in het zwakke argument en verschilt ook de evidentie die voor het optreden van het gevolg wordt aangedragen (zie Van Enschoot-Van Dijk, Hustinx, & Hoeken, 2003). Hierdoor is het niet goed mogelijk om te bepalen welke criteria mensen hebben gebruikt om de sterke argumenten van de zwakke te onderscheiden.

Er zijn twee onderzoekslijnen waarin meer zicht is verkregen in de vaardigheid van mensen om argumentatieschemaspecifieke criteria toe te passen. Van Eemeren, Garssen en Meuffels (2009, 2010) beschrijven een reeks van experimenten waarin ze laten zien dat argumenten die niet aan bepaalde criteria van redelijkheid voldoen, als minder redelijk worden beoordeeld door gewone taalgebruikers. Van Eemeren et al. (2010) rapporteren bijvoorbeeld over een experiment waarin de proefpersonen de redelijkheid van een argumentatieve zet in een gesprekscontext moesten beoordelen. In deze context viel de ene gesprekspartner de ander aan door diens geloofwaardigheid in twijfel te trekken. In één conditie kon de gesprekspartner deze aanval deugdelijk onderbouwen, in andere condities was er sprake van de *ad hominem*-drogreden. Uit een hele reeks experimenten bleek dat proefpersonen de discussiezet in de eerste conditie als redelijker beoordeelden dan in de andere condities. Blijkbaar beschikken mensen over het vermogen om dat onderscheid te maken.

In een andere reeks onderzoeken werd onderzocht of argumenten die (in sterkere mate) aan criteria voldoen ook daadwerkelijk overtuigender zijn dan argumenten die dat in mindere mate, of niet, doen. Zo doet bij argumentatie op basis van voorbeelden het aantal voorbeelden ertoe: een standpunt wordt in sterkere mate geaccepteerd als het onderbouwd wordt met statistische evidentie dan met een enkel voorbeeld (Hoeken & Hustinx, 2009; Hornikx & Hoeken, 2007). Maar zelfs het toevoegen van één extra voorbeeld leidt al tot een sterkere acceptatie van het standpunt (Hoeken et al., 2014). In dat laatste onderzoek wordt ook aangetoond dat representatieve voorbeelden in argumentatie op basis van voorbeelden tot een sterkere acceptatie van het standpunt leiden dan minder representatieve voorbeelden.

Deze onderzoeken laten dus zien dat mensen gevoelig zijn voor twee belangrijke criteria die de kwaliteit van argumentatie op basis van voorbeelden bepalen: aantal en representativiteit. Mensen spreiden een vergelijkbare gevoeligheid tentoon als het gaat om argumentatie op basis van analogie. In dat geval zou de vergelijkbaarheid van de gevallen essentieel moeten zijn voor de overtuigingskracht van het argument. Zowel Hoeken en Hustinx (2009) als Hoeken et al. (2012) laten zien dat een standpunt dat is ondersteund door een analogie-argument in sterkere mate wordt geaccepteerd als het geval in het argument vergelijkbaarder is met het geval in het standpunt. Ook voor het autoriteitsargument (Hoeken et al., 2012, 2014; Hornikx & Hoeken, 2007), het argument ter voorspelling (Hoeken et al., 2014) en pragmatische argumentatie (Hoeken et al., 2012) geldt dat mensen gevoelig zijn voor de mate waarin een argument voldoet aan kwaliteitscriteria.

### 3 De evaluatie van argumenten: zoeken naar bevestiging van het eigen gelijk

Mercier en Sperber (2011) stellen dat mensen weliswaar in staat zijn om argumenten kritisch te evalueren maar dat ze dat lang niet altijd op objectieve wijze doen. Zij betogen dat mensen vaak onmiddellijk intuïtief aanvoelen of ze een standpunt acceptabel vinden of niet, en vervolgens vooral op zoek gaan naar argumenten die dat gevoel kunnen bevestigen. Met andere woorden: argumenten die in overeenstemming zijn met het standpunt van de beoordelaar worden minder kritisch bekeken dan argumenten die daartegen ingaan. Het redeneerproces waarin iemand informatie en argumenten zodanig verwerkt dat ze vooral het eigen gelijk bevestigen, wordt *motivated reasoning* genoemd (Kunda, 1990; Westen, Blagov, Harenski & Hamann, 2006). Het vormt daarmee een belangrijk onderdeel van de zogenaamde *confirmation bias* (Nickerson, 1998). Bij de *confirmation bias* gaat het niet alleen om het bevooroordeeld interpreteren van informatie, maar ook om het verschijnsel dat mensen vooral informatie zoeken die het eigen gelijk bevestigt.

Lord, Ross en Lepper (1979) leveren empirische evidentie voor *motivated reasoning*. Zij lieten proefpersonen twee studies lezen over de afschrikwekkende werking van de doodstraf. In één studie werden resultaten gepresenteerd die de afschrikwekkende werking leken te bevestigen, in de andere studie wezen de resultaten juist in de richting van het uitblijven van een dergelijk effect. Sommige proefpersonen waren voorstanders van (invoering van) de doodstraf, anderen waren daar juist tegen. Voorstanders

van de doodstraf waren veel kritischer over de kwaliteit van het onderzoek dat het uitblijven van een afschrikwekkend effect leek aan te tonen dan over het onderzoek dat bewijs voor het bestaan van het effect rapporteerde; precies het omgekeerde patroon werd gevonden voor tegenstanders van de doodstraf. Bovendien bleek dat beide groepen, ondanks het gegeven dat ze beide dezelfde informatie hadden gekregen, zich gesterkt voelden in het eigen gelijk: voorstanders ontwikkelden een nog positievere attitude ten opzichte van de doodstraf, tegenstanders een nog negatievere attitude. Andere studies leveren vergelijkbare resultaten op (Ditto & Lopez, 1992; Edwards & Smith, 1996).

In bovenstaande onderzoeken waren de proefpersonen al voorafgaand aan het experiment vóór (of tegen) de doodstraf. Als gevolg hiervan verschilden de voor- en tegenstanders waarschijnlijk ook wat betreft hun kennis over het onderwerp. Voorstanders zullen als gevolg van een *confirmation bias* informatie zoeken en onthouden die hun gelijk lijkt te bevestigen; voor tegenstanders geldt het omgekeerde. Dergelijke verschillen in kennis kunnen er ook toe hebben geleid dat ze de argumenten die in overeenstemming waren met hun standpunt positiever beoordeelden dan de argumenten die daartegen ingingen. Jain en Maheswaran (2000) voerden twee experimenten uit waarin de voorkeur voor een standpunt werd gemanipuleerd in plaats van geobserveerd door proefpersonen óf positieve óf negatieve informatie over een antwoordapparaat te geven. Door de manipulatie waren ze er zeker van dat er op voorhand geen verschillen tussen de groepen bestonden. In beide experimenten bleek dat als ze vervolgens informatie ontvingen die incompatibel was met de eerder ontvangen informatie, zij meer tegenargumenten genereerden dan als de informatie strookte met die eerdere informatie. Ook als de voorkeur van proefpersonen gemanipuleerd wordt, beïnvloedt deze voorkeur dus vervolgens de beoordeling en verwerking van argumenten.

In hoeverre bij het kritisch bejegenen van argumenten gebruik wordt gemaakt van argumentatieschemaspecifieke criteria kan op basis van het onderzoek van Jain en Maheswaran (2000) niet worden bepaald. Onderzoek van Klaczynski, Gordon en Fauth (1997) biedt daar wel enig inzicht in. Zij onderzochten in hoeverre proefpersonen gebruik maakten van criteria bij het evalueren van argumenten die tegen hun standpunt ingingen. Zij boden studenten argumenten aan die aan leken te tonen dat hun studie óf uitstekende óf heel slechte kansen op de arbeidsmarkt bood. De argumenten waren niet sterk, bijvoorbeeld doordat er sprake was van argumentatie op basis van één geval (overhaaste generalisatie) of doordat er bij een argument ter voorspelling een alternatieve verklaring bestond voor het veronderstelde

effect. Proefpersonen gaven niet alleen hun oordeel over de kwaliteit van het argument maar ook een toelichting op dat oordeel.

Argumenten werden als overtuigender beoordeeld als ze ondersteuning vormden voor de uitstekende arbeidsmarktpositie dan als ze evidentie leverden voor het tegendeel. Uit de analyse van deze toelichtingen bleek bovendien dat proefpersonen gebruik maakten van argumentatieschemaspecifieke criteria bij die beoordeling. Zo wezen ze op het gevaar van overhaaste generalisatie als de zogenaamde slechte arbeidsmarktpositie werd onderbouwd met een enkel geval. In vier verschillende experimenten vonden Klaczynski et al. dat mensen dieper en kritischer nadachten als de argumenten tégen de door hen geprefereerde conclusie ingingen, dan als de argumenten die juist ondersteunden. Mensen maken dus gericht gebruik van dergelijke criteria om hun onwelgevallige argumenten onderuit te halen.

Nienhuis, Manstead en Spears (2001) laten zien dat – onder bepaalde omstandigheden – mensen die een standpunt moeten verdedigen wel degelijk objectief naar de kwaliteit van de aangedragen argumenten kunnen kijken. In een drietal experimenten lezen proefpersonen een tekst waarin een bepaald standpunt werd verdedigd. Er waren twee tekstversies: een met sterke en een met zwakke argumenten. Proefpersonen aan wie vooraf werd verteld dat ze in het tweede deel van het onderzoek een andere proefpersoon van dit standpunt zouden moeten overtuigen en dat daarbij gelet zou worden op hun taakuitvoering, genereerden meer positieve gedachten als ze de versie met sterke argumenten lezen in vergelijking met de versie met zwakke argumenten. Ook was hun attitude ten opzichte van het standpunt positiever na het lezen van de versie met sterke argumenten. Een belangrijk verschil met (onder andere) het onderzoek van Klaczynski et al. (1997) was dat de proefpersonen in het onderzoek van Nienhuis et al. vooraf niet al een sterke opinies hadden over het te verdedigen standpunt terwijl dat wel het geval was in het onderzoek van Klaczynski et al. Dit roept de vraag op in hoeverre *motivated reasoning* vooral of alleen optreedt als men zich al sterk verbonden voelt aan een standpunt.

## 4 De onderzoeksvragen

In de literatuurbespreking is naar voren gekomen dat mensen beschikken over argumentatieschemaspecifieke criteria waarmee ze kwalitatief goede van kwalitatief mindere argumenten kunnen onderscheiden (zie bijv. Van Eemeren et al., 2009, 2010; Hoeken & Hustinx, 2009; Hoeken et al., 2012, 2014;



Hornikx & Hoeken, 2007). Daarnaast blijkt dat als mensen al een standpunt hebben ingenomen, ze zich kritischer opstellen ten opzichte van argumenten die ingaan tegen dat standpunt dan ten opzichte van argumenten die stroken met het standpunt (Ditto & Lopez, 1992; Edwards & Smith, 1996; Klaczynski et al., 1997; Lord et al., 1979). Klaczynski et al. (1997) laten zien dat men daarbij gebruik maakt van argumentatieschemaspecifieke criteria.

In deze onderzoeken werden voor- en tegenstanders (van bijv. de doodstraf) met elkaar vergeleken. Behalve een verschillend standpunt, zouden deze groepen ook kunnen verschillen wat betreft hun kennis over het onderwerp en de waarden die ze belangrijk vinden; dergelijke verschillen zouden eveneens voor een kritischer evaluatie van tegenargumenten kunnen zorgen omdat de kans groot is dat deze argumenten informatie bevatten die afwijkt van de kennis van de proefpersoon of inspeelt op waarden die als minder belangrijk worden beschouwd. Jain en Maheswaran (2001) manipuleren weliswaar het standpunt van de proefpersoon, maar dat doen ze door deze proefpersonen verschillende informatie te geven. Dat verschil kan ertoe hebben geleid dat men informatie die niet overeenkomt met de eerder gegeven informatie kritischer bejegende. Het is onduidelijk of de proefpersonen van Jain en Maheswaran gebruik hebben gemaakt van argumentatieschemaspecifieke criteria om die informatie te diskwalificeren. Nienhuis et al. (2001) laten zien dat mensen die een standpunt moeten verdedigen niet per definitie blind zijn voor verschillen in argumentkwaliteit, al betrof het in hun onderzoek uitsluitend argumenten die het te verdedigen standpunt ondersteunden.

In dit onderzoek staan de volgende onderzoeksvraag centraal: In hoeverre stellen mensen zich kritischer op ten opzichte van argumenten die ingaan tegen het standpunt dat ze moeten verdedigen dan ten opzichte van argumenten die stroken met dat standpunt, terwijl ze voorafgaand aan het onderzoek nog geen sterke opinie hadden over het standpunt? Deze hoofdvraag leidt tot een aantal deelvragen. In de eerste plaats is het interessant om te onderzoeken op welke wijze mensen argumenten evalueren. Het is immers onduidelijk of mensen gebruik maken van dergelijke criteria bij *motivated reasoning*. Meer specifiek luidt de eerste deelvraag:

1. Wordt bij de evaluatie van argumenten gebruikgemaakt van argumentatieschemaspecifieke criteria?

Het onderzoek naar *motivated reasoning* laat zien dat mensen meer aandacht besteden aan argumenten die tegen hun standpunt ingaan dan aan argumenten die daarmee stroken. De vraag is of zich dat ook vertaalt in het gebruik van criteria:

2. In hoeverre worden bij argumenten die stroken met het te verdedigen standpunt minder vaak dergelijke criteria gehanteerd dan bij argumenten die daar tegenin gaan?

Nienhuis et al. (2001) lieten zien dat als mensen verwachten iemand anders te moeten overtuigen, ze sterke van zwakke argumenten gingen onderscheiden; *motivated reasoning* onderzoek wijst uit dat mensen vooral gericht zijn op het onderuithalen van argumenten die ingaan tegen het eigen standpunt. Dit verschil leidt tot de derde deelvraag:

3. In hoeverre gebruiken mensen argumentatieschemaspecifieke criteria om (op objectieve wijze) sterke van zwakke argumenten te onderscheiden óf om (op bevooroordeelde wijze) hun onwelgevallige argumenten te diskwalificeren en argumenten die stroken met hun standpunt als sterk te kwalificeren?

Met dit onderzoek hopen we bij te dragen aan een scherper inzicht in wat *motivated reasoning* precies inhoudt en onder welke condities het optreedt.

## 5 Methode

### 5.1 Materiaal

Er werden zestien argumenten over de (on)wenselijkheid van gemengde scholen ontwikkeld. Deze argumenten waren geïnspireerd door de argumentkaart die de Argumentenfabriek in opdracht van het Kenniscentrum Gemengde Scholen heeft gemaakt (Kenniscentrum Gemengde Scholen, 2009). Acht argumenten betoogden dat de vorming van scholen waarin allochtone en autochtone kinderen samen naar school gaan nastrevenswaardig is; acht argumenten betoogden juist het tegendeel. Bij de acht voor- en de acht tegenargumenten zaten steeds vier argumenten die op basis van argumentatieschemaspecifieke criteria als zwak konden worden geclassificeerd. Er waren dus vier sterke en vier zwakke voorargumenten, en vier sterke en vier zwakke tegenargumenten.

Er werd gebruik gemaakt van verschillende argumentatieschema's, namelijk: argumenten op basis van analogie, op basis van autoriteit, op basis van voorbeelden en argumenten ter voorspelling. De kwaliteit van deze argumenten werd gemanipuleerd door de sterke argumenten in sterkere mate dan zwakke argumenten te laten voldoen aan voor dat argumentatieschema specifieke criteria waarvoor in eerder onderzoek is vastgesteld dat mensen er gevoelig voor zijn. Bij de argumenten op basis van analogie kwam het geval bij sterke argumenten in sterkere mate overeen

met het geval in het standpunt dan bij zwakke argumenten ('In Zweden leiden gemengde scholen tot betere resultaten' / 'In Frankrijk leidt het mengen van allochtone en autochtone medewerkers op de werkplek tot betere prestaties'). Bij argumenten op basis van autoriteit was de bron in het sterke argument een deskundige die geen belang leek te hebben bij het standpunt ('Peter den Boer, gerenommeerd kinderpedagoog') of een bron die dat wel had ('Annieck ten Haven, directrice van een gemengde school'). Bij argumenten op basis van voorbeelden konden de voorbeelden representatief zijn voor het te verdedigen standpunt ('Lisa de Bruin presteert beter sinds ze op gemengde school zit') of minder representatief ('Metab Rakkech presteert beter na overstap van zwarte school naar gemengde school'). Bij de argumenten ter voorspelling ging het om de aannemelijkheid van de voorgestelde verklaring, die sterker ('Mengen leidt tot verkleining van sociale en culturele verschillen') of minder sterk leek ('Mengen maakt dat bestuurders van scholen bewuster bezig zijn met het onderwijsbeleid'). Zowel de vóór- als de tegenargumenten werden op deze manier gemanipuleerd.

## 5.2 Onderzoeksontwerp en procedure

De proefpersonen werden allereerst bedankt voor hun deelname aan het onderzoek. Vervolgens legde de onderzoekster uit dat zij onderzoek verrichtte naar de wijze waarop mensen zich voorbereiden op een debat en hoe ze debatteren. De proefpersoon zou vervolgens acht argumenten vóór het mengen van allochtone en autochtone leerlingen op basisscholen ontvangen en acht tegenargumenten. De manipulatie bestond eruit dat de helft van de proefpersonen te horen kreeg dat ze het standpunt dat mengen goed was moesten verdedigen; de andere helft kreeg te horen dat ze dat standpunt moesten aanvallen. De onderzoekster legde vervolgens uit dat het eerste deel van het onderzoek eruit bestond dat de proefpersoon zich hardop denkend moest voorbereiden op het debat met de andere proefpersoon door de zestien argumenten te evalueren. Er zou een geluidsopname worden gemaakt van dit proces maar de gegevens zouden anoniem worden verwerkt. Nadat dit deel van het onderzoek was afgerond, werd de proefpersoon het doel van het onderzoek verteld en duidelijk gemaakt dat het debat niet gevoerd zou worden. Eventuele vragen werden beantwoord. Een experimentele sessie duurde gemiddeld dertig minuten.

## 5.3 Proefpersonen

In totaal namen er veertig proefpersonen deel aan het experiment. De leeftijd varieerde van 21 tot 60 jaar met een gemiddelde van 35 jaar. Er namen

iets meer vrouwen (22) dan mannen (18) deel. Het opleidingsniveau varieerde van MBO (13), via HBO (19) tot WO (8). De verdeling wat betreft leeftijd, geslacht en opleidingsniveau over de voor- en tegenstanders verschilde niet significant ( $p$ 's  $> .52$ ). Na afloop van het onderzoek werd proefpersonen gevraagd of ze al een mening hadden over de wenselijkheid van gemengde scholen. Het merendeel van de proefpersonen (28) stond neutraal ten opzichte van het gemengde scholen thema. Vijf proefpersonen waren sterke voorstanders van gemengde scholen, zes waren lichte voorstanders. Er was één proefpersoon met een licht negatieve attitude ten opzichte van gemengde scholen. Ook voor deze verschillen gold dat ze bijna gelijkkelijk over de twee condities waren verdeeld.

#### 5.4 Verwerking van gegevens

De hardopdenkprotocollen werden geanalyseerd met het oog op de vraag of proefpersonen bij het evalueren van de argumenten argumentatieschemaspecifieke evaluatiecriteria toepasten én of die toepassing tot een positieve of negatieve kwalificatie van de kwaliteit van dat argument leidde. Per argument werd vastgesteld óf proefpersonen dat criterium hadden toegepast en tot welke conclusie dat heeft geleid.

Vervolgens werd per proefpersoon bepaald hoe vaak hij of zij een criterium toepaste om een argument als sterk te betitelen en hoe vaak dat gebeurde om het argument als zwak te betitelen. Dat gebeurde apart voor de vier condities: sterk voorargument, zwak voorargument, sterk tegenargument, zwak voorargument. Zo werden er voor elke proefpersoon acht scores bepaald. Deze data werden geanalyseerd met behulp van een 2 (voor- of tegenstanders gemengde scholen) x 2 (argumenten voor of tegen gemengde scholen) x 2 (sterke of zwakke argumenten) x 2 (toepassing criterium leidt tot positief oordeel of tot negatief oordeel) variantie-analyse waarbij de laatste drie factoren binnen-proefpersoonvariabelen zijn.

## 6 Resultaten

De eerste deelvraag luidde of men gebruik zou maken van argumentatieschemaspecifieke criteria voor het beoordelen van de argumentkwaliteit. Dat bleek voor alle proefpersonen het geval. Het aantal malen dat ze een criterium gebruikten, varieerde van vier tot dertien, met een gemiddelde van 6,58 ( $SD = 1.92$ ). Eerst geven we een korte, kwantitatieve beschrijving van de resultaten, daarna geven we aan de hand van citaten van proefpersonen een beeld van hoe die toepassing verliep.

## 6.1 Toepassing argumentatieschemaspecifieke criteria: kwantitatieve analyse

Tabel 1 bevat de gemiddelde scores voor het toepassen van criteria voor de verschillende condities.

**Tabel 1** Het toepassen van criteria voor de beoordeling van argumenten als functie van: de rol (voor- of tegenstander gemengde scholen), overeenstemming met standpunt (ondersteunend, ontkrachtend), argumentkwaliteit (sterk, zwak) en oordeel (positief, negatief)

	Ondersteunend		Ontkrachtend	
	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak
<b>Positief oordeel</b>				
Voorstanders	1.30 (0.73)	1.35 (0.93)	0.05 (0.22)	0.00 (0.00)
Tegenstanders	1.50 (0.76)	0.80 (0.70)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)
<b>Negatief oordeel</b>				
Voorstanders	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	1.90 (0.72)	2.15 (1.14)
Tegenstanders	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	2.20 (0.77)	1.90 (0.91)

De frequentie waarmee proefpersonen criteria toepasten, bleek onafhankelijk van de rol die de proefpersoon kreeg toegewezen (voor- of tegenstander:  $F(1, 38) < 1$ ) en van de kwaliteit van de argumenten ( $F(1, 38) = 1.79, p = .19$ ). Wel trad er een sterk significant effect op voor de overeenstemming met het standpunt ( $F(1, 38) = 40.89, p < .001, \eta^2 = .52$ ). Daarmee wordt ook een antwoord gegeven op de tweede onderzoeksvraag: proefpersonen gebruikten criteria vaker bij het beoordelen van argumenten die tegen hun standpunt ingingen ( $M = 1.03, SE = .050$ ) dan bij argumenten die daarmee in overeenstemming waren ( $M = 0.62, SE = .049$ ). Ten slotte bleken proefpersonen criteria ook vaker te gebruiken om een negatief oordeel over het argument te vellen ( $M = 1.01, SE = 0.051$ ) dan om een positief oordeel te vellen ( $M = 0.63, SE = 0.050; F(1, 38) = 36.34, p < .001, \eta^2 = .49$ ).

De derde onderzoeksvraag had betrekking op twee mogelijke interacties die zouden kunnen optreden. Als het vooruitzicht op een debat proefpersonen zou aanzetten tot een onbevooroordeelde beoordeling van argumentkwaliteit, dan zou er een significante interactie op moeten treden tussen argumentkwaliteit en het positief en negatief oordelen over argumenten. Deze interactie was niet significant ( $F(1, 38) = 2.34, p = .13$ ). Weliswaar leidde toepassing van criteria bij zwakke argumenten vaker tot een negatief oordeel ( $M = 1.01, SE = .081$ ) dan tot een positief oordeel ( $M = 0.54, SE = .065$ ), maar ditzelfde patroon trad ook op bij de beoordeling van sterke argumenten (negatief:  $M = 1.03, SE = .059$ ; positief:  $M = 0.71, SE = .060$ ). De door *motivated reasoning* voorspelde interactie bleek wel sterk

significant ( $F(1, 38) = 445.24, p < .001, \eta^2 = .92$ ) en in de voorspelde richting. Zonder uitzondering werden criteria gebruikt om argumenten die het te verdedigen standpunt ondersteunden als sterk te kwalificeren ( $M = 1.24, SE = .098$ ) terwijl ze – op één uitzondering na – altijd werden gebruikt om een argument als zwak te kwalificeren ( $M = 2.04, SE = .10$ ) als dat argument het te verdedigen standpunt ontkrachtte. Dit effect was zo sterk dat bij een groot aantal van de cellen er geen waarnemingen zijn (wat tot een overschatting van de verklaarde variantie kan hebben geleid).

Bij de overige effecten waren er nog twee significant: de tweeweg interactie tussen de rol van de deelnemers en argumentkwaliteit ( $F(1, 38) = 4.96, p = .03, \eta^2 = .12$ ) en de vierweg interactie tussen alle onafhankelijke variabelen ( $F(1, 38) = 5.47, p = .03, \eta^2 = .13$ ). Beide interacties zijn lastig te interpreteren. De eerste interactie laat zien dat waar voorstanders van gemengde scholen ongeveer even vaak criteria hanteren bij sterke en zwakke argumenten, tegenstanders dat vaker lijken te doen bij sterke argumenten. Omdat het toepassen van criteria niets zegt of dat tot een positief of negatief oordeel leidt, lijkt dit resultaat weinig relevant voor de beantwoording van de onderzoeksvragen. De vierweginteractie lijkt het gevolg van het gegeven dat er bij de voorstanders van gemengde scholen géén drieweg interactie optreedt tussen de overblijvende factoren ( $F(1, 19) < 1$ ), terwijl dat wel het geval is bij de tegenstanders ( $F(1, 19) = 5.76, p = .03, \eta^2 = .23$ ). Gezien het kleine aantal waarnemingen is het lastig om deze interactie te interpreteren. Het lijkt erop dat voorstanders even vaak criteria gebruiken om ondersteunende argumenten als positief te kwalificeren ongeacht of het sterke of zwakke argumenten betreft en even vaak criteria gebruiken om ontkrachtende argumenten als zwak te kwalificeren ongeacht of het sterke of zwakke argumenten betreft. Tegenstanders lijken vaker criteria te gebruiken om sterke ondersteunende argumenten als sterk te kwalificeren dan om zwakke ondersteunende argumenten als sterk te kwalificeren.

## 6.2 Toepassing van argumentatieschemaspecifieke criteria: kwalitatieve analyse

De kwantitatieve analyse laat zien dat proefpersonen criteria vooral gebruikten om hun onwelgevallige argumenten als zwak, en argumenten die stroken met het door hen te verdedigen standpunt als sterk te kwalificeren. Dat gebeurde bij elk van de argumentatieschema's. Bij de argumenten op basis van analogie werd onder andere verwezen naar de positieve ervaringen met gemengde scholen in Zweden en naar de negatieve ervaringen met gemengde scholen in Rusland. Op voorhand werd Zweden als vergelijkbaarder met Nederland beschouwd dan Rusland. Proefpersonen

die het standpunt moesten verdedigen maakten onder andere de volgende opmerkingen: 'Als je kijkt naar hoe het in het buitenland gaat, dan zal dat ook voor Nederland gelden. Zweden is een goed land om te vergelijken met Nederland.' En 'Zweden is in veel opzichten vergelijkbaar met Nederland, dus een goede vergelijking.' Bij de vergelijking met Rusland merkten ze dan bijvoorbeeld op 'De organisatie van het onderwijs in Rusland is wel zo bedroevend, dat wat daar wordt gemeten niets zegt over Nederland.' In beide gevallen gebruikt men dus het criterium van vergelijkbaarheid om argumenten als sterk of zwak te kwalificeren.

Degenen die het standpunt moesten aanvallen, hanteerden precies hetzelfde criterium, maar dan om tot een tegengestelde kwalificatie te komen: 'Zweden is geen goed voorbeeld omdat er veel minder allochtone bevolking is dan in Nederland, het mengen zal daar dus een stuk minder zijn' en 'Zweden is een heel ander land dan Nederland. Omdat gemengde scholen goed werken in Zweden betekent dit niet zomaar dat het in Nederland ook goed zal gaan.' Deze proefpersonen waardeerden de vergelijking met Rusland juist als sterk: 'Rusland is een land met vele etnische verschillen en dus een perfecte graadmeter voor Nederland' en 'Het is gebleken dat het in Rusland ook niet werkt dus waarom zou het in Nederland wel werken? Rusland heeft net zoals Nederland ook te maken met meerdere culturen.'

Ook bij de beoordeling van autoriteitsargumenten werden specifieke criteria gehanteerd. Zo werd bij de beoordeling van de opinie van een kinderpedagoog (wat een sterk argument zou moeten zijn) verwezen naar het deskundigheids criterium: 'Het feit dat een kinderpedagoog daar iets over zegt, dat het goed is, dan bewijst dit wel iets. Het is niet een leek die dat zegt.' Als het standpunt van de kinderpedagoog echter niet overeenkwam met het te verdedigen standpunt, werd zijn deskundigheid zonder pardon in twijfel getrokken: 'Op basis waarvan stelt hij dat? Hij kan wel een kinderpedagoog zijn, maar dat maakt hem niet gelijk een expert op het gebied van gemengde scholen.' Anderen pasten (zoals verwacht door de onderzoekers) het betrouwbaarheids criterium toe om een argument als zwak te bestempelen dat niet past bij hun standpunt: 'Directrice van een gemengde school, dus ze is sowieso bevooroordeeld. Zij zal nooit zeggen dat een gemengde school slecht is. Je zegt nooit dat je eigen school slechter presteert.' Voorstanders van de gemengde scholen maken juist gebruik van het deskundigheids criterium om dit argument als sterk te kwalificeren: 'Een directrice heeft inzicht in de resultaten en weet dus veel over de effecten van een gemengde school. Zij kan een goede uitspraak doen over gemengde scholen.'

Bij de argumentatie ter voorspelling werden eveneens specifieke criteria gebruikt om het oordeel over de argumentkwaliteit te ondersteunen. Zo vonden sommige proefpersonen dat het mengen van scholen tot gelijke kansen op goed onderwijs leidt, wat inderdaad een voldoende voorwaarde vormt voor het verkleinen van de sociale en culturele afstand tussen leerlingen: 'Doordat kinderen gelijke kansen krijgen, zal inderdaad deze sociale en culturele afstand verkleinen. Ik denk dat dit logisch is. Ongelijke kansen zorgen ervoor dat de afstand tussen culturen alleen maar groter worden.' Maar als dit argument inging tegen het te verdedigen standpunt, werd de relatie net zo gemakkelijk als zwak beoordeeld: 'Is het wel zo dat de sociale afstand door gelijke kansen verkleint? Ik denk dat mensen altijd wel een culturele afstand ervaren en dat gelijke of ongelijke kansen daar weinig aan veranderen.' Het door de onderzoekers als sterk gekwalificeerde argument werd daarmee als zwak gekarakteriseerd.

Ten slotte laten de evaluaties van de argumenten op basis van voorbeelden ook hetzelfde patroon zien. Als twee ouders zich negatief uitlaten over gemengde scholen, stelt een tegenstander: 'Dit is niet één ouder, maar twee ouders die aangeven dat ze merken dat de kwaliteit slechter wordt. Als meerdere mensen dit aangeven moet dit een sterk signaal zijn.' Voorstanders merken echter op: 'Het komt maar vanuit twee mensen. Je kunt dus niet gebaseerd op de mening van twee mensen zeggen dat gemengde scholen slecht zijn.'

## 7 Conclusie en discussie

In het onderzoek bleken de proefpersonen zonder uitzondering gebruik te maken van argumentatieschemaspecifieke criteria bij het evalueren van argumenten. De eerste deelvraag werd dus bevestigend beantwoord. In eerder onderzoek kwam naar voren dat argumenten die ingingen tegen het door de proefpersoon te verdedigen standpunt op meer aandacht mochten rekenen dan argumenten die strookten met dat standpunt. De tweede deelvraag luidde of dat ook inhield dat men vaker argumentspecifieke criteria hanteerde bij het evalueren van argumenten die ingingen tegen het eigen standpunt. Ook dat bleek het geval: argumenten die ingingen tegen het te verdedigen standpunt lokten vaker het toepassen van evaluatiecriteria uit dan argumenten die in overeenstemming waren met dat standpunt.

De derde deelvraag had ten slotte betrekking op de relatie tussen het te verdedigen standpunt en het gebruik van criteria om argumenten als sterk of zwak te bestempelen. Het vooruitzicht een debat te moeten voeren, zou



proefpersonen kunnen stimuleren om op objectieve wijze kritisch naar de argumenten te kijken (vgl. Nienhuis et al., 2001). Het lijkt ook verstandig om de sterkere argumenten in het eigen arsenaal te identificeren en de zwakkere in het arsenaal van de tegenstanders. In dat geval zou bij sterke argumenten toepassing van de criteria tot positieve oordelen moeten leiden, bij zwakke juist tot negatieve oordelen. De *motivated reasoning*-benadering voorspelt echter een ander effect. Criteria zouden vooral gebruikt worden om argumenten die het te verdedigen standpunt ondersteunden als sterk te kwalificeren, terwijl ze gebruikt worden om argumenten als zwak te bestempelen als die tegen het te verdedigen standpunt ingaan. De resultaten zijn zeer nadrukkelijk in overeenstemming met de *motivated reasoning*-benadering: liefst 92% van de variatie in scores wordt verklaard door de voorspelde interactie. Mensen gebruiken argumentatieschemaspecifieke criteria niet om op objectieve wijze de kwaliteit van argumenten vast te stellen, maar vooral om hun onwelgevallige argumenten te diskwalificeren.

De resultaten van deze studie vormen een belangrijke aanvulling op eerder onderzoek naar *motivated reasoning*. Dit is het gevolg van drie kenmerken van het onderzoek. In de eerste plaats werd het door de proefpersoon ingenomen standpunt gemanipuleerd en niet geobserveerd. Hierdoor is het mogelijk om de invloed van het standpunt op de bevooroordeelde verwerking van argumenten los te koppelen van eventuele verschillen in voorkennis en waarden op dit terrein. In de tweede plaats zijn de argumenten op systematische wijze gemanipuleerd zodat ze in meer of mindere mate voldeden aan relevante, argumentatieschemaspecifieke criteria. In de derde plaats is het evaluatiegedrag van de proefpersonen geobserveerd, waardoor het mogelijk was om vast te stellen of, en zo ja, welke criteria proefpersonen hanteerden bij de evaluatie van argumenten. Deze combinatie van factoren maakte het mogelijk om vast te stellen dat willekeurige toewijzing aan een standpunt ervoor kan zorgen dat mensen hun vermogen om argumenten kritisch te evalueren strategisch inzetten.

Deze resultaten zijn in overeenstemming met de ideeën van Mercier en Sperber (2011) over de rol van redeneerprocessen bij argumenteren. Zij voorspellen dat mensen vooral op zoek zijn naar argumenten die hun standpunt bevestigen en weinig oog hebben voor informatie of argumentatie die daar tegenin gaat. De proefpersonen in dit onderzoek voerden dat bijna tot in het extreme door. Een identiek argument ('In Zweden heeft men goede ervaringen met gemengde scholen') werd met behulp van hetzelfde criterium (vergeleken zaken moeten vergelijkbaar zijn) als sterk of als zwak bestempeld afhankelijk van het te verdedigen standpunt. De kwaliteit van

het argument leek er niet toe te doen; de mate waarin het argument bij het te verdedigen standpunt paste, des te meer.

Deze grote verschillen kunnen het gevolg zijn geweest van de taak. Proefpersonen hebben de instructie – verdedig dit standpunt in een debat – wellicht opgevat als een instructie om alle tegenargumenten te ontkrachten en alle voorargumenten te versterken. Het is interessant om te onderzoeken of het evaluatiegedrag minder geprononceerd is als proefpersonen de instructie zouden krijgen dat ze zich een mening moesten vormen en die mening vervolgens zouden moeten verdedigen in een debat. De vraag is of onder die omstandigheden verschillen in argumentkwaliteit wél opgemerkt zouden worden. Het is dan wel van belang dat de proefpersonen nog geen uitgesproken mening over dit thema hebben, omdat anders voorkennis en waarden weer een rol kunnen spelen. Een andere interessante optie zou zijn om de attitude ten opzichte van het standpunt op subtiele wijze te manipuleren, bijvoorbeeld door *priming* of conditionering. De vraag is dan opnieuw of een bestaande attitude leidt tot een bevooroordeelde verwerking van de argumenten.

Bij vervolgonderzoek zouden tevens een aantal zwakke punten in het huidige onderzoek kunnen worden verholpen. Zo was niet elke manipulatie van de sterke en zwakke argumenten even geslaagd. Veel argumenten hadden betrekking op de mening of ervaring van één of meer personen. In vervolgonderzoek zou een breder spectrum aan argumentatieschema's en schendingen van argumentcriteria onderzocht kunnen worden. Ook zouden in vervolgonderzoek de reacties van de proefpersonen door twee onafhankelijke beoordelaars moeten worden beoordeeld. Ondanks deze zwakke punten denken wij dat het huidige onderzoek zowel wetenschappelijk als maatschappelijk relevant is. Wetenschappelijk gezien geeft het een veel scherper zicht op hoe *motivated reasoning* in zijn werk gaat. Bovendien sluiten de resultaten naadloos aan bij de ideeën van Mercier en Sperber (2011). Ook de maatschappelijke relevantie is hoog. Vaak wordt gedacht dat de kwaliteit van argumenten de belangrijkste factor is bij het bewerkstelligen van duurzame en gedragvoorspellende attitudes. De resultaten van dit onderzoek laten zien dat bestaande voorkeuren mensen heel creatief kunnen maken in het bepalen van die kwaliteit.

## Bibliografie

Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. In M.P. Zanna, J.M. Olson, & C.P. Herman (Red.), *Social influence: The Ontario symposium* (Vol. 5, pp. 3-39). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

- Ditto, P.H., & Lopez, D.F. (1992). Motivated skepticism: Use of differential decision criteria for preferred and nonpreferred conclusions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 568-584.
- Edwards, K., & Smith, E.E. (1996). A disconfirmation bias in the evaluation of arguments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 5-24.
- Hoeken, H., Hornikx, J., & Hustinx, L. (2012). *Overtuigende teksten: Onderzoek en ontwerp*. Bussum: Coutinho.
- Hoeken, H., & Hustinx, L. (2009). When is statistical evidence superior to anecdotal evidence? The role of argument type. *Human Communication Research*, 35, 491-510.
- Hoeken, H., Šorm, E., & Schellens, P.J. (2014). Arguing about beliefs: Lay people's criteria to distinguish strong arguments from weak ones. *Thinking and Reasoning*, 20, 77-98.
- Hoeken, H., Timmers, R., & Schellens, P.J. (2012). Arguing about desirable consequences: What constitutes a convincing argument? *Thinking and Reasoning*, 18, 394-416.
- Hornikx, J., & Hoeken, H. (2007). Cultural differences in the persuasiveness of evidence types and evidence quality. *Communication Monographs*, 74, 443-463.
- Jain, S.P., & Maheswaran, D. (2000). Motivated reasoning: A depth-of processing perspective. *Journal of Consumer Research*, 26, 358-371.
- Johnson, B.T., Smith-McLallen, A., Killeya, L.A., & Levin, K.D. (2004). Truth or consequences: Overcoming resistance with positive thinking. In E.S. Knowles & J.A. Linn (Red.), *Resistance and persuasion* (pp. 215-233). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Klaczynski, P., Gordon, D., & Fauth, J. (1997). Goal-oriented critical reasoning and individual differences in critical reasoning biases. *Journal of Educational Psychology*, 89, 470-485.
- Molden, D.C., & Higgins, E.T. (2005). Motivated thinking. In K.J. Holyoak & R.G. Morrison (Red.), *The Cambridge handbook of thinking and reasoning* (pp. 295-317). Cambridge: Cambridge University Press.
- Nienhuis, A.E., Manstead, A.R., & Spears, R. (2001). Multiple motives and persuasive communication: Creative elaboration as a result of impression motivation and accuracy motivation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 118-132.
- Park, H.S., Levine, T.R., Kingsley Westerman, C.Y., Orfgen, T., & Foregger, S. (2007). The effects of argument quality and involvement type on attitude formation and attitude change: A test of dual-process and social-judgment predictions. *Human Communication Research*, 33, 81-102.
- Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. Berlin: Springer.
- Petty, R.E., Haugtvedt, C.P., & Smith, S.M. (1995). Elaboration as a determinant of attitude strength: Creating attitudes that are persistent, resistant, and predictive of behavior. In R. E. Petty, & J.A. Krosnick (Red.), *Attitude strength: Antecedents and consequences* (pp. 93-130). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108, 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, 2098-2109.
- Mercier, H., & Sperber, D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. *Behavioral and Brain Sciences*, 34, 57-111.
- Nickerson, R.S. (1998). Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises. *Review of General Psychology*, 2, 175-220.
- Schellens, P. J., & Jong, M.D.T. (2004). Argumentation schemes in persuasive brochures. *Argumentation*, 18, 295-323.
- Van Eemeren, F.H., Garssen, B., & Meuffels, B. (2009). *Fallacies and judgments of reasonableness: Empirical research concerning the pragma-dialectical discussion rules*. Dordrecht: Springer.

- Van Enschoot-Van Dijk, R., Hustinx, L., & Hoeken, H. (2003). The concept of argument quality in the Elaboration Likelihood Model. In F.H. van Eemeren, J.A. Blair, C.A. Willard, & A.F. Snoeck Henkemans (Red.), *Anyone who has a view: Theoretical contributions to the Study of Argumentation* (pp. 319-335). Dordrecht: Kluwer.
- Westen, D., Blagov, P.S., Harenski, K., & Hamann, S. (2006). Neural bases of motivated reasoning: An fMRI study of emotional constraints on partisan political judgment in the 2004 U.S. presidential election. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 18, 1947-1958.

## Over de auteurs

**Hans Hoeken** is hoogleraar Communicatie- en Informatiewetenschappen, Radboud Universiteit Nijmegen, Erasmusplein 1, 6525 HT Nijmegen, h.hoeken@let.ru.nl.

**Mariecke van Vugt** heeft de master Communicatie en Beïnvloeding afgerond bij Communicatie- en Informatiewetenschappen, Radboud Universiteit Nijmegen, Erasmusplein 1, 6525 HT Nijmegen, mariecke13@hotmail.com.