

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/2066/41949>

Please be advised that this information was generated on 2018-08-19 and may be subject to change.

Is expertevidentie overtuigender in Frankrijk dan in Nederland?

Jos Hornikx en Hans Hoeken

Samenvatting

Persuasieve teksten waarin evidentie wordt aangedragen om standpunten te ondersteunen zijn effectiever dan teksten zonder evidentie. Tekstschrijvers hebben onder andere anekdotische, statistische, causale en expertevidentie tot hun beschikking. Een aantal experimenten heeft de relatieve overtuigingskracht van deze evidentietypen onderzocht. De mogelijke rol van de culturele achtergrond van de tekstlezer is echter genegeerd. In Hornikx (2003) bleek er een cultuurverschil in het vóórkomen van expertevidentie in overtuigende voorlichtingsbrochures. Expertevidentie werd vaker in Frankrijk dan in Nederland gebruikt. De vraag is of expertevidentie ook overtuigender is in Frankrijk. Dit is in een experiment onderzocht door Franse en Nederlandse proefpersonen ($N = 600$) een serie descriptieve standpunten met verschillende evidentietypen te laten beoordelen. Voor de Fransen bleek expertevidentie samen met statistische evidentie het meest overtuigend, terwijl expertevidentie voor de Nederlanders slechts een middenpositie innam tussen de minst overtuigende anekdotische en de meest overtuigende statistische evidentie.

1 Inleiding

Tekstschrijvers en onderzoekers op het gebied van persuasieve communicatie zijn geïnteresseerd in het voorspellen of verklaren van de overtuigingskracht van een communicatie-uiting zoals een tijdschriftadvertentie, een televisiecommercial of een voorlichtingsbrochure. Centraal staat de vraag wat een tekst overtuigend maakt. Onderzoek op het gebied van overtuigende communicatie houdt zich bijvoorbeeld bezig met de invloed van tekstkenmerken op de overtuigingskracht van zo'n communicatie-uiting. Resultaten van dergelijk onderzoek zijn vaak nuttig voor tekstschrijvers. Van grote invloed is het Elaboration Likelihood Model (ELM) van Petty en Cacioppo (1986) geweest. Dit model heeft zowel veel handvatten voor verder onderzoek gegeven als verklaringen aangedragen voor het optreden van effecten van bepaalde tekstkenmerken. Opvallend genoeg is het ELM-advies over argumentatie – nog steeds één van de belangrijkste aandachtspunten in persuasieve communicatie – terug te brengen op het weinig informatieve 'Gebruik sterke argumenten en vermijd zwakke argumenten'. Het nut van dit advies is niet groot, omdat er voorbij wordt gegaan aan wat precies sterke en zwakke argumenten zijn.

Volgens Hoeken (1997) is een sterk argument vóór gedrag dat in een persuasieve boodschap wordt gepropageerd een argument dat het heel waarschijnlijk maakt dat het gedrag een heel wenselijk gevolg zal hebben. Stel dat een boodschap erop gericht is de lezer te overtuigen altijd met de fiets naar het werk te gaan, omdat hij of zij zich hierdoor gezonder gaat voelen. Een sterk argument is een argument dat het heel waarschijnlijk maakt dat je je gezonder gaat voelen door het fietsen naar het werk en dat erin slaagt aan te geven dat een betere gezondheid wenselijk is. Evidentie kan ondersteuning vormen voor de

waarschijnlijkheid en de wenselijkheid van het gevolg en bestaat uit 'data (facts or opinions) presented as proof for an assertion' (Reynolds & Reynolds, 2002, p. 429).

Schellens en De Jong (2000) hebben gesuggereerd dat evidentie voor de wenselijkheid, zoals een goede gezondheid of een hoog salaris, overbodig is, indien het het eigenbelang van de lezer betreft. Mensen kunnen die wenselijkheid zelf goed inschatten. Ondersteuning voor deze suggestie werd gevonden in een corpusonderzoek met overtuigende voorlichtingsbrochures (Hornikx, Starren & Hoeken, 2003). Evidentie werd namelijk drie keer minder ingezet voor de wenselijkheid dan voor de waarschijnlijkheid van gevolgen. Evidentie als ondersteuning voor de waarschijnlijkheid is dus een centraal element voor het onderscheid in sterke en zwakke argumenten. Dit betekent dat evidentie met name van belang is bij descriptieve standpunten. In tegenstelling tot bijvoorbeeld normatieve standpunten, waarbij het gaat om een waardeoordeel en wenselijkheid, gaat het bij descriptieve standpunten om een empirisch controleerbaar gegeven en om waarschijnlijkheid (Schellens & Verhoeven, 1994). Zonder evidentie is die waarschijnlijkheid vaak moeilijk in te schatten. Argumenten die worden ondersteund met sterke evidentie maken het heel waarschijnlijk dat wenselijke gevolgen zullen optreden en zijn sterke argumenten.

De vraag is vervolgens wat sterke en zwakke evidentie is. Paragraaf 2 is daarom gewijd aan onderzoek naar sterke, overtuigende evidentie. Er zijn verschillende evidentietypen, zoals statistische en anekdotische evidentie. Onderzoek naar de relatieve overtuigingskracht van die evidentietypen heeft al het nodige in kaart gebracht, maar daarbij is de culturele achtergrond van ontvangers van evidentie genegeerd. Er is een specifieke aanwijzing dat cultuur een rol kan spelen in de relatieve overtuigingskracht van evidentie. In het corpusonderzoek van Hornikx (2003) bleek expertevidentie namelijk vaker te worden gebruikt in overtuigende voorlichtingsfolders in Frankrijk dan in Nederland (zie paragraaf 3). Om te onderzoeken of expertevidentie ook overtuigender is in Frankrijk, is een experiment opgezet waarover in dit artikel wordt gerapporteerd. In het experiment wordt de invloed van cultuur op de relatieve overtuigingskracht van evidentietypen en van expertevidentie in het bijzonder onderzocht.

2 Onderzoek naar de overtuigingskracht van evidentie

Er is een tamelijk lange traditie in onderzoek naar de overtuigingskracht van evidentie. Al vanaf het eerste onderzoek (Cathcart, 1955) is er onderzocht welke evidentietype het meest overtuigend is. Aanvankelijk werd expertevidentie onderzocht (zie het overzicht van McCroskey, 1969) of expertevidentie naast anekdotische en statistische evidentie (zie het overzicht van Reinard, 1988). Later lag de nadruk op anekdotische en statistische evidentie (zie de overzichten van Allen & Preiss, 1997; Baesler & Burgoon, 1994). Onderzoek naar causale evidentie is relatief recent. Alleen Slusher en Anderson (1996), Hoeken (2001) en Hoeken en Hustinx (2002) hebben dit evidentietype met andere typen vergeleken.

Als descriptieve standpunten waarin een consequentie optreedt als gevolg van een handeling als uitgangspunt worden genomen, dan kunnen de evidentietypen als volgt worden gedefinieerd. Anekdotische evidentie bestaat uit het aanhalen van een specifiek geval (Rieke & Sillars, 1984, p. 92) en statistische evidentie uit een numerieke samenvatting van een aantal gevallen (p. 94). Causale evidentie, vervolgens, bestaat uit een verklaring van de oorzaak-gevolg relatie (pp. 74-75). Expertevidentie (of autoriteitsevidentie), ten slotte, bestaat uit het aanvoeren van de mening van een deskundige persoon (p. 94). Causale evidentie is van een andere aard dan de andere drie typen. Kuhn (1991) noemt causale evidentie pseudo-evidentie, terwijl de andere typen echte evidentie genoemd kunnen worden. Pseudo-evidentie bestaat uit informatie die samenvalt met de beschrijving van de

causale relatie in het standpunt. Causale evidentie is dus onlosmakelijk met het standpunt verbonden. Anekdotische, statistische en expertevidentie zijn juist onafhankelijk van die causale relatie¹.

Anekdotische en statistische evidentie zijn het vaakst onderzocht. De eerste reviews hierover concludeerden dat anekdotische evidentie overtuigender was dan statistische evidentie. Baesler en Burgoon (1994) suggereerden dat dit wellicht verklaard kon worden door de levendige presentatie van anekdotische en de saaie presentatie van statistische evidentie. Deze suggestie is heel plausibel gebleken, omdat in de onderzoeken waar beide typen even levendig zijn gehouden statistische evidentie overtuigender bleek te zijn (Baesler & Burgoon, 1994; Hoeken, 2001; Hoeken & Hustinx, 2002; Slater & Rouner, 1996). Dit patroon is later bevestigd door de meta-analyse van Allen en Preiss (1997). In het enige onderzoek dat de vier typen tegelijkertijd vergeleek (Hoeken & Hustinx, 2002), bleek anekdotische evidentie minder overtuigend dan de andere drie typen, die op hun beurt niet van elkaar verschilden in overtuigingskracht.

Ondanks de behoorlijke onderzoekstraditie is er nog steeds geen bevredigend antwoord op de vraag welk evidentietype overtuigender is dan het andere (McGuire, 2000; Reynolds & Reynolds, 2002). Dit komt in de eerste plaats omdat er veel verschillende definities en operationalisaties van evidentie en evidentietypen zijn gehanteerd (Kellermann, 1980). In de tweede plaats is er slechts één onderzoek geweest dat de vier typen direct met elkaar heeft vergeleken (namelijk Hoeken & Hustinx, 2002). Tegelijkertijd is er aan een interessant aspect nog geen aandacht besteed, terwijl het door relatief oude (Bradac, Sandell & Wenner, 1979; McCroskey, 1969) en relatief recente onderzoeken (Allen & Preiss, 1997; Reynolds & Reynolds, 2002) wordt gesuggereerd als interessant onderzoeksdomein. Het betreft hier de mogelijke invloed van de culturele achtergrond van ontvangers van evidentie op de relatieve overtuigingskracht van evidentietypen.

3 De invloed van cultuur

In onderzoek naar de relatieve overtuigingskracht van evidentietypen is geen aandacht besteed aan de culturele achtergrond van ontvangers van evidentie. De vraag naar de invloed van cultuur werd echter al gesteld in de allereerste review over evidentie: 'Does evidence function the same way in various cultures?' (McCroskey, 1969, p. 176). Een corpusonderzoek naar het gebruik van expertevidentie in overtuigende communicatie in Nederland en Frankrijk (Hornikx, 2003) geeft een indicatie dat cultuur een rol kan spelen in de overtuigingskracht van evidentietypen.

Volgens Jansen (1999, p. 19) ligt een relatie tussen de effectiviteit van expertevidentie, waarbij er aan autoriteit wordt geappelleerd, en machtsafstand voor de hand. Machtsafstand is 'de mate waarin de minder machtige leden van instituties of organisaties in een land verwachten en accepteren dat de macht ongelijk verdeeld is' (Hofstede, 1991, p. 39). Het is een van de waardendimensies die naar voren kwamen in het onderzoek dat Hofstede (1991, 2001) deed naar het belang dat culturen hechten aan waarden als vrijheid, avontuur of gelijkheid. Om overtuigd te raken door expertevidentie moet een beoordelaar accepteren dat er een ongelijkheid is in de kennis van de expert en van hemzelf. Expertevidentie zou vooral effectief kunnen zijn in culturen waarin er een hoge machtsafstand is tussen experts en leken. In zulke culturen zouden mensen gemakkelijker op de meningen van experts vertrouwen dan in culturen met een lage machtsafstand. Twee culturen die in hoge mate verschillen op deze dimensie zijn Nederland en Frankrijk. Frankrijk wordt gekenmerkt door een relatief hoge machtsafstand en Nederland door een relatief lage machtsafstand (Hofstede, 1991, 2001; Koopman, et al., 1999).

Hornikx (2003) onderzocht het relatieve vóórkomen van de vier evidentietypen in 22 Nederlandse en 22 Franse overtuigende voorlichtingsbrochures. Deze folders hadden betrekking op thema's als roken, fondswerving en alcoholgebruik. Elke brochure werd door twee onafhankelijke beoordelaars geanalyseerd om betrouwbare uitspraken te kunnen doen over de frequentie van de evidentietypen in de Nederlandse en Franse brochures. Het gebruik van evidentie werd alleen geanalyseerd voor die gevallen waarin evidentie werd ingezet om het waarschijnlijker te maken dat bepaalde gevolgen zouden gaan optreden. In overeenstemming met het culturele verschil in machtsafstand bleek expertevidentie inderdaad frequenter gebruikt te worden in Frankrijk dan in Nederland. Als Franse tekstschrijvers vaker dan hun Nederlandse collega's gebruik maken van expertevidentie, dan betekent het dat ze andere intuïties hebben over hoe overtuigend expertevidentie is voor hun lezers. Om die intuïties te toetsen, is er een experiment nodig. De specifieke onderzoeksvraag luidt daarom als volgt:

Is expertevidentie overtuigender in Frankrijk dan in Nederland?

4 Methode

4.1 Materiaal

Om de overtuigingskracht van de vier evidentietypen te meten is, net als in Hoeken en Hustinx (2002), bekeken in hoeverre het toevoegen van evidentie als onderbouwing voor descriptieve standpunten de acceptatie van die standpunten vergroot. Bij de selectie van standpunten is ervoor gezorgd dat de standpunten noch zeer waarschijnlijk noch zeer onwaarschijnlijk waren. In beide gevallen is het toevoegen van evidentie nutteloos. In het eerste geval vanwege een plafond-effect (het standpunt is al zeer waarschijnlijk), in het tweede geval omdat mensen moeilijk te overtuigen lijken te zijn van standpunten die extreem onwaarschijnlijk zijn (cf. Lord, Ross, & Lepper, 1979). Tijdens een pretest kregen 30 Nederlandse (Radboud Universiteit Nijmegen) en 28 Franse studenten (Université de Montpellier-II) 50 standpunten voorgelegd, waarvan ze telkens de waarschijnlijkheid moesten aangeven. Voor het hoofdonderzoek zijn twintig standpunten geselecteerd die in de pretest hetzelfde werden beoordeeld in beide landen en die als matig waarschijnlijk werden beoordeeld. Een voorbeeld van zo'n standpunt is 'Het eten van basilicum in de pastasaus verhoogt de sportprestaties'. Voor elk standpunt zijn vier evidentietypen ontwikkeld, waarvan hieronder de bijbehorende (1) anekdotische, (2) statistische, (3) causale en (4) expertevidentie staan. In bijlage 1 staan in het Nederlands en in het Frans de vier evidenties die horen bij een ander standpunt uit het materiaal.

- (1) Sinds Peter Heuvelmans uit Dordrecht met regelmaat pastasaus met basilicum eet, zijn zijn sportprestaties verbeterd.
- (2) Uit een onderzoek onder 315 Nederlanders is gebleken dat bij 74% van hen de sportprestatie omhoog zijn gegaan na het regelmatig eten van pastasaus met basilicum.
- (3) Basilicum verbetert de aanmaak van adrenaline, de stof die ervoor zorgt dat je betere sportprestaties kunt leveren.
- (4) Volgens Prof. dr. Timmermans van de Erasmus Universiteit Rotterdam, een specialist in de voedingsleer, verhoogt het eten van basilicum de sportprestaties.

Iedere proefpersoon kreeg in het experiment alle evidentietypen aangeboden en elk type vier keer (zie de paragraaf over het onderzoeksontwerp). Bij de operationalisatie van de evidentietypen is ingegaan op de kritiek van Reynolds en Reynolds (2002) dat operationalisaties vaak voorbij zijn gegaan aan de kwaliteit van de aangeboden evidentie. Per evidentietype is gekozen voor één operationalisatie die normatief sterk is volgens criteria uit de argumentatietheorie (zie Garssen, 1997, pp. 11-12, 20). Expertevidentie is normatief sterker als het om een geloofwaardige persoon gaat die deskundig is op het gebied waarover het standpunt handelt (Walton, 1997, p. 223). Geloofwaardigheid is geoperationaliseerd aan de hand van de titulatuur; het deskundigheidsgebied van elk standpunt is in een groep met 17 Nederlandse studenten (RU) vastgesteld. De operationalisatie voor expertevidentie staat in bijlage 2. Statistische evidentie is normatief sterk gemaakt door een hoge steekproefgrootte (bijvoorbeeld 315 en 429) en een hoog percentage (bijvoorbeeld 77% en 82%)². Bij causale evidentie is er sprake van één uitleg die door beide auteurs als aannemelijk werd bevonden. Anekdotische evidentie is per definitie normatief zwak, omdat er wordt gegeneraliseerd op basis van slechts één geval (vgl. Garssen, 1997, p. 12). Bij anekdotische evidentie is op een eenvoudige manier aangegeven dat het effect in het standpunt is opgetreden bij één persoon.

Om het Nederlandse en Franse materiaal zo equivalent mogelijk te maken, is er in de eerste plaats gebruik gemaakt van de vertaal-terugvertaal methode (Brislin, 1980). De Nederlandse standpunten en evidentie zijn in het Frans vertaald door het UTN Talencentrum (RU) en zijn vervolgens door een andere vertaler terugvertaald in het Nederlands. De twee vertalingen zijn met het origineel vergeleken om tot twee equivalente versies te komen. In de tweede plaats zijn er equivalenten gezocht voor alle voornamen, achternamen, plaatsnamen en universiteiten die voorkwamen in de verschillende evidenties. Hiervoor zijn de volgende statistische gegevens gebruikt: (a) het vóórkomen van (voor)namen in beide landen (www.cartedefrance.tm.fr, www.voila.fr, www.voornamelijk.nl), (b) het aantal inwoners van steden (www.gazetteer.de) en (c) het aantal studenten per universiteit (www.excite.fr, www.vsnu.nl). Zo is Enschede het equivalent van Reims geworden, Mark Glastra de vertaling van Christophe Morin en heeft de Universiteit Utrecht in de Université de Strasbourg een tegenhanger gevonden.

4.2 Proefpersonen

In overeenstemming met de pretest en het merendeel van de evidentie-onderzoeken zijn studenten gekozen als proefpersonen. Er is een grote geografische spreiding binnen de landen gezocht om elk land te representeren (cf. Smith, 2004). De Nederlandse steden waren Amsterdam ($n = 42$; twee groepen), Delft ($n = 23$), Groningen ($n = 46$), Nijmegen ($n = 108$; drie groepen) en Tilburg ($n = 86$; twee groepen). De Franse steden waren Angers ($n = 30$), Paris ($n = 107$; twee groepen), Roubaix ($n = 34$), Toulouse ($n = 26$) en Tours ($n = 98$; twee groepen). Op Amsterdam na, kwam geen van deze steden voor in het experimentele materiaal (de Amsterdamse proefpersonen kwamen van de UvA, terwijl in het materiaal telkens de VU werd genoemd). De Nederlandse proefpersonen ($n = 305$) waren gemiddeld 20.98 ($SD = 2.36$) jaar oud en waren voornamelijk Letterenstudenten. Van hen was 77.4% vrouw. De Franse proefpersonen ($n = 295$) waren ook met name Letterenstudenten. Ze waren gemiddeld 20.75 ($SD = 1.96$) jaar oud en 86.8% van hen was vrouw. Het leeftijdsverschil tussen de twee groepen was niet significant ($t(585.16) = 1.33, p = .19$). Het percentage vrouwen, daarentegen, verschilde: dit was groter in Frankrijk (86.8%) dan in Nederland (77.4%) ($\chi^2 = 8.98, df = 1, p < .01$). Sekse bleek echter geen invloed te hebben op de relatieve overtuigingskracht van de evidentietypen ($F < 1$).

4.3 Design

In plaats van elke proefpersoon slechts één standpunt met een evidentietype te geven, zijn er twintig standpunten met evidentie voorgelegd ('multiple message design'). Op deze manier

kunnen er betrouwbaardere generalisaties worden gemaakt over het effect van evidentie op de waarschijnlijkheid van standpunten. De evidentietypen zijn door middel van een gebalanceerd Latin square design aan de standpunten gekoppeld (cf. Hoeken & Hustinx, 2002). Er zijn vijf versies ontwikkeld, waarin de twintig standpunten telkens in dezelfde volgorde vóórkwamen. Het verschil tussen deze versies bestond eruit, dat de evidentietypen telkens in een andere volgorde zijn gepresenteerd. Zodoende is een standpunt in elke versie door een ander evidentietype ondersteund. In elke versie kwamen vier keer anekdotische evidentie, vier keer statistische, vier keer causale, vier keer expertevidentie en vier keer geen evidentie voor. De standpunten zonder evidentie zijn gebruikt als uitgangspunt voor de berekening van het effect van evidentie. Het effect van evidentie is namelijk het verschil tussen de acceptatie van een standpunt mét evidentie en de acceptatie van een standpunt zónder evidentie.

4.4 Instrumentatie

Aan proefpersonen is een vragenlijst uitgereikt die was getiteld 'Opinies over maatschappelijke onderwerpen'. Hierin stonden (a) twintig standpunten, al dan niet gevolgd met evidentie, (b) een aantal persoonskenmerken en (c) een controlevraag over de expertevidentie in de standpunten.

Proefpersonen moesten allereerst op vijfpunts semantische schalen aangeven hoe waarschijnlijk ze elk standpunt vonden (van 'zeer onwaarschijnlijk' tot en met 'zeer waarschijnlijk'). Eventuele culturele verschillen in de overtuigingskracht van de vier evidentietypen zouden verklaard kunnen worden door een andere verwerking van evidentie en/of een verschil in machtsafstand. Om dat na te gaan, zijn er drie persoonskenmerken in de vragenlijst opgenomen.

Het eerste persoonskenmerk is de mate waarin mensen graag nadenken. Dit wordt gemeten met de Need for Cognition schaal (NFC; Cacioppo, Petty, & Kao, 1984). Een voorbeelditem is 'Iets langdurig en precies afwegen geeft me voldoening'. In het geval van descriptieve, causale standpunten die de proefpersonen ter beoordeling krijgen aangeboden, zou dit kunnen betekenen dat proefpersonen die hoog op deze schaal scoren, causale evidentie overtuigender vinden dan mensen die laag op deze schaal scoren. Causale evidentie legt immers uit hoe het komt dat de causale relatie in het standpunt aanwezig is. Om de NFC te meten werd een zeven items lange versie gebruikt, die in het Nederlands beschikbaar is (Pieters, Verplanken, & Modde, 1987) en in het Frans (Falcy, 1997). De betrouwbaarheid bleek tamelijk goed ($\alpha = .74$ voor Frankrijk; $\alpha = .67$ voor Nederland).

De overtuigingskracht van statistische evidentie (en daarmee ook van de tegenhanger anekdotische evidentie) zou beïnvloed kunnen worden door de voorkeur die mensen hebben voor numerieke informatie. De verkorte versie van de Preference for Numerical Information (PNI), die is ontwikkeld door Viswanathan (1993), werd daarom opgenomen. Een voorbeeld is 'Numerieke informatie is erg nuttig in het dagelijks leven'. Dit tweede persoonskenmerk bleek zeer betrouwbaar voor zowel de Nederlandse ($\alpha = .85$) als de Franse proefpersonen ($\alpha = .86$).

Het derde en laatste persoonskenmerk is de Voorkeur voor Expertinformatie (VVE), die uit zes items bestaat en die ontwikkeld is voor expertevidentie³. De VVE-schaal is qua inhoud sterk geïnspireerd door Swasy (1979). Een voorbeeld is 'Als een expert zegt dat iets zo is, dan klopt dat'. Er zijn twee verwachtingen met betrekking tot deze schaal. Ten eerste wordt verwacht dat Franse proefpersonen hierop hoger scoren dan de Nederlandse proefpersonen op basis van wat bekend is over machtsafstand (Hofstede, 1991, 2001; Koopman, et al., 1999). Ten tweede is de verwachting dat de score op de VVE-schaal positief zal samenhangen met de overtuigingskracht van expertevidentie. De eerste vier items bleken voldoende betrouwbaar te zijn ($\alpha = .73$ voor Frankrijk; $\alpha = .75$ voor Nederland). Deze items zijn daarom samengenomen tot een gemiddelde.

Als laatste is er per expert die voorkwam in het materiaal gevraagd in hoeverre het legitiem is voor die expert om een uitspraak te doen over het standpunt, gegeven zijn onderzoeksdomein. De vragenlijst eindigde met vragen over leeftijd, geslacht, nationaliteit en huidige studie.

4.5 Procedure

Het experiment is afgenomen in collegezalen in Nederlandse universiteiten in Amsterdam, Delft, Groningen, Nijmegen en Tilburg en in Franse universiteiten in Angers, Paris, Roubaix, Toulouse en Tours⁴. Het onderzoek werd gepresenteerd als een studie over maatschappelijke onderwerpen, zoals ook in de instructie vermeld stond. Proefpersonen kregen geen beloning voor de deelname, die 10 à 12 minuten duurde in kleine groepen en 13 à 15 in grote groepen. Na de afname werden de studenten bedankt en werd het werkelijke doel van het onderzoek onthuld.

4.6 Statistische toetsen

Per proefpersoon is een gemiddelde verschilscore berekend voor elk evidentietype. De onderzoeksvraag over de culturele invloed wordt beantwoord aan de hand van een 2 (cultuur) x 4 (evidentietype) variantie-analyse met herhaalde metingen, waarbij cultuur een tussen-proefpersoonfactor is en evidentietype een binnen-proefpersoonfactor. De culturele invloed op de overtuigingskracht van expertevidentie wordt in de eerste plaats onderzocht door de overtuigingskracht van expertevidentie in absolute zin in Nederland en Frankrijk te vergelijken. In de tweede plaats wordt de relatieve overtuigingskracht van expertevidentie onderzocht. Dit wordt gedaan door de overtuigingskracht van expertevidentie ten opzichte van die van de andere evidentietypen tussen beide culturen te vergeleken.

Een binnen-proefpersoonontwerp heeft het risico van een zogenaamd 'carry over effect', wat inhoudt dat de oordelen over de laatste standpunten van de vragenlijsten door een leereffect beïnvloed worden door de oordelen van de eerste standpunten. Om te controleren of een dergelijk effect is opgetreden, is er een 2 (eerste oordeel, laatste oordeel) x 4 (evidentietype) variantie-analyse met herhaalde metingen uitgevoerd. Een interactie tussen beide factoren zou wijzen op een leereffect, maar deze bleef uit ($F(3, 594) = 1.03, p = .38$).

5 Resultaten

Alvorens de resultaten met betrekking tot de onderzoeksvraag (5.2) en de persoonskenmerken (5.3) te bespreken, zullen eerst enkele manipulatiecontroles de revue passeren (5.1).

5.1 Controle van de manipulaties

In de cross-culturele methodologie wordt geadviseerd om het schaalgebruik van proefpersonen te analyseren (Hoeken & Korzilius, 2001; Van de Vijver & Leung, 1997). De Franse proefpersonen bleken extremer te scoren op de twintig standpunten, de drie persoonskenmerken en de controlevragen over de expertise van de experts. Zij gebruikten, meer dan de Nederlandse proefpersonen, de uitersten van de schalen⁵. Vanwege dit cross-culturele verschil zijn de scores op de twintig standpunten, op de persoonskenmerken en op de controlevragen over de experts gestandaardiseerd. De toetsen hieronder en de resultaten in paragraaf 5.2 en 5.3 betreffen daarom alleen deze gestandaardiseerde data, tenzij anders aangegeven.

De standpunten in het experimentele materiaal werden in een pretest gematigd waarschijnlijk bevonden en bleken in beide landen even waarschijnlijk. In het hoofdonderzoek liepen de standpunten voor de Franse proefpersonen uiteen van 1.76 tot en

met 3.75 en voor de Nederlandse proefpersonen van 1.84 tot en met 3.84. Vier van de twintig standpunten werden significant verschillend beoordeeld in beide landen (getoetst tegen een alfa van .05). Voor het hoofdonderzoek geldt dus ook dat de standpunten gematigd waarschijnlijk waren, maar dat er bij enkele standpunten een cultureel verschil was in de ingeschatte waarschijnlijkheid.

Als laatste is er gekeken naar de expertise van de twintig experts die werden gepresenteerd in de vijf versies. Voor slechts één expert was er een cultureel verschil ($t(118) = 2.39, p < .05$), maar beide gemiddelden lagen boven het middelpunt van de schaal ($M's > 3.14$). De twintig experts scoorden gemiddeld 3.29 ($SD = 0.64$) voor de Nederlandse proefpersonen en 3.22 ($SD = 0.74$) voor de Franse (niet-significant verschil: $t(598) = 1.36, p = .17$; toets met ruwe data). Slechts één expert scoorde significant onder de 3.00 (de vierde Nederlandse expert in versie 1; $M = 2.61$). In het algemeen kan de manipulatie van de experts als geslaagd worden beschouwd.

5.2 Onderzoeksvraag

Het experiment is opgezet om te onderzoeken of expertevidentie in absolute en relatieve zin overtuigender is in Frankrijk dan in Nederland. In tabel 1 wordt de overtuigingskracht van de vier evidentietypen per land weergegeven. Omdat de scores in tabel 1 gebaseerd zijn op gestandaardiseerde data, is de betekenis een beetje veranderd. Een score geeft nu niet meer de feitelijke verschilscore op een schaal van 1 tot en met 5 weer. Een hogere score houdt wel een hogere overtuigingskracht in en een negatieve score betekent dat het gebruik van evidentie een negatief effect heeft.

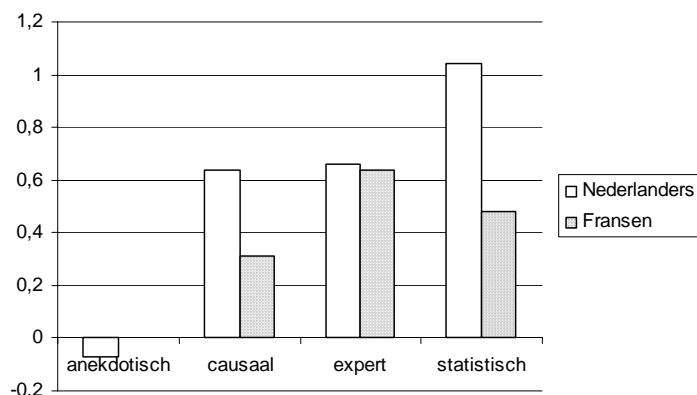
Tabel 1: Overtuigingskracht van de evidentietypen als functie van cultuur (SD tussen haakjes; verschillende superscripten geven significante verschillen tussen de evidentietypen aan binnen de culturen; $p < .01$)

evidentietype	Nederlanders ($n = 305$)	Fransen ($n = 295$)	totaal ($N = 600$)
anekdotisch	-0.08 ^c (1.68)	0.00 ^c (1.54)	-0.04 ^c (1.61)
causaal	0.64 ^b (1.61)	0.31 ^b (1.69)	0.48 ^b (1.66)
expert	0.66 ^b (1.62)	0.60 ^a (1.64)	0.63 ^{a,b} (1.63)
statistisch	1.04 ^a (1.75)	0.48 ^{a,b} (1.53)	0.77 ^a (1.67)

Ten eerste bleek er een hoofdeffect te zijn van evidentietype op de overtuigingskracht ($F1(3, 596) = 35.05, p < .001, \eta^2 = .15$; $F2(3, 17) = 18.37, p < .001, \eta^2 = .76$). Dit betekent dat de vier typen niet even overtuigend zijn⁶. Ten tweede was er een hoofdeffect voor cultuur met een proefpersoon-analyse ($F1(1, 598) = 6.28, p < .05, \eta^2 = .01$), maar slechts een tendens naar een hoofdeffect met een stimulus-analyse ($F2(1, 19) = 3.38, p = .08$). Als laatste bleek er een interactie te zijn tussen de relatieve overtuigingskracht van de vier typen en cultuur ($F1(3, 596) = 6.33, p < .001, \eta^2 = .03$; $F2(3, 17) = 4.56, p < .05, \eta^2 = .45$). Er is dus een culturele invloed op de relatieve overtuigingskracht van evidentietypen⁷. Deze culturele verschillen bleken te zitten bij statistische en causale evidentie. Statistische evidentie was overtuigender voor de Nederlandse proefpersonen ($M = 1.04$) dan voor de Franse ($M = 0.48$) (proefpersoon-analyse: $t(598) = 4.18, p < .001$; stimulus-analyse: $t(38) = 3.24, p < .01$). Causale evidentie, vervolgens, was overtuigender voor de Nederlandse ($M = 0.64$) dan voor de Franse proefpersonen ($M = 0.31$) met een proefpersoon-analyse ($t(598) = 2.48, p < .05$), maar niet met een stimulus-analyse ($t(38) = 1.54, p = .13$).

De onderzoeksvraag of expertevidentie overtuigender is in Frankrijk dan in Nederland kan in de eerste plaats beantwoord worden door de twee scores van expertevidentie te vergelijken. Expertevidentie bleek niet significant overtuigender voor

Fransen proefpersonen ($M = 0.60$) dan voor de Nederlandse ($M = 0.66$) (proefpersoon-analyse: $t(598) = 0.50, p = .62$; stimulus-analyse: $t(38) = 0.34, p = .74$). De relatieve overtuigingskracht van expertevidentie, vervolgens, kan onderzocht worden door te kijken naar de positie van expertevidentie ten opzichte van de andere drie typen (zie figuur 1). Dan blijkt er wel een cultureel verschil te zijn, met name tussen causale, statistische en expertevidentie.



Figuur 1: De overtuigingskracht van de vier evidentietypen per cultuur

Voor de Franse proefpersonen was expertevidentie overtuigender dan causale evidentie en statistische evidentie nam een tussenpositie in. Voor de Nederlandse proefpersonen was expertevidentie minder overtuigend dan statistische evidentie en even overtuigend als causale evidentie. In relatief opzicht is expertevidentie in Frankrijk dus overtuigender dan in Nederland.

5.3 Persoonskenmerken

De verwachting van een cultureel verschil in de overtuigingskracht van expertevidentie was gebaseerd op de Frans-Nederlandse scores op machtsafstand (Hofstede, 1991, 2001; Koopman, et al., 1999). Enkele persoonskenmerken waren geselecteerd om eventuele cultuurverschillen in de relatieve overtuigingskracht te verklaren. De verschillen die zijn gevonden – statistische en causale evidentie zijn overtuigender in Nederland – kunnen niet verklaard worden aan de hand van scores op de NFC-, PNI- of VVE-schalen, omdat Franse en Nederlandse proefpersonen daarop niet verschilden (zie tabel 2).

Tabel 2: Scores op de persoonskenmerken en t-toets voor cross-culturele verschillen (*SD* tussen haakjes; gemiddelden van de ruwe data, t-toetsen met de gestandaardiseerde data)

variabele	Nederlanders ($n = 305$)	Fransen ($n = 295$)	t-toets
NFC	3.35 (0.72)	3.16 (0.61)	$t(597) = 0.87, p = .38$
PNI	2.90 (0.90)	2.82 (0.77)	$t(597) = 0.22, p = .83$
VVE	2.40 (0.77)	2.41 (0.74)	$t(597) = 0.87, p = .38$

Het belangrijkste persoonskenmerk is uiteraard de voorkeur voor expertinformatie. De verwachting dat Franse proefpersonen hierop hoger zouden scoren, kwam niet uit (zie tabel 2). De tweede verwachting – dat de score op de VVE-schaal zou samenhangen met de overtuigingskracht van expertevidentie – werd alleen bevestigd voor de Nederlandse proefpersonen. Voor de Nederlandse proefpersonen had de score op de VVE (covariaat) een

effect op de overtuigingskracht van expertevidentie ($F(1, 300) = 20.00, p < .001, \eta^2 = .06$). Er bleek een matige, positieve correlatie tussen hun voorkeur voor expertinformatie en de overtuigingskracht van expertevidentie: $r = .24, p < .001$. Voor de Fransen was er echter geen effect van de VVE op de overtuigingskracht van expertevidentie ($F(1, 291) = 1.83, p = .18$).

Daarnaast kwam geen enkele verwachting uit over de relatie tussen NFC of PNI en de overtuigingskracht van de evidentietypen. Een effect dat wel optrad, maar waarover vooraf geen verwachting was opgesteld, was een relatie tussen de relatieve overtuigingskracht van de evidentietypen en de Need for Cognition (NFC). Met de mediaansplit techniek zijn proefpersonen met een hoge NFC van die met een lage NFC onderscheiden. Proefpersonen met een hoge NFC bleken meer verschillen te zien tussen statistische, causale en expertevidentie ($F(2, 271) = 7.78, p < .01, \eta^2 = .05$) dan proefpersonen die laag hierop scoorden ($F(2, 324) = 1.34, p = .26$)⁸. Dit effect ging alleen op voor deze drie evidentietypen. Met vier typen zagen ook de proefpersonen met een lage NFC verschillen, maar dan alleen tussen anekdotische aan de ene kant en de andere drie aan de andere kant.

6 Conclusie en discussie

Aan de hand van een experiment is de culturele invloed op de relatieve overtuigingskracht van evidentietypen als ondersteuning van descriptieve standpunten onderzocht. De nadruk lag hierbij op expertevidentie, omdat er op basis van vorig onderzoek (Hornikx, 2003) vermoed kon worden dat dit evidentietype overtuigender zou zijn in Frankrijk dan in Nederland. Proefpersonen moesten waarschijnlijksoordelen geven over twintig descriptieve standpunten, die telkens waren ondersteund met een ander evidentietype. Er bleek inderdaad een cultureel verschil in de relatieve overtuigingskracht van de vier evidentietypen, maar expertevidentie was in absolute zin niet significant overtuigender in Frankrijk. In relatieve zin was expertevidentie in Frankrijk wel overtuigender: de positie van expertevidentie ten opzichte van de andere drie typen verschilde in beide culturen. Voor de Fransen was expertevidentie met statistische evidentie het meest overtuigend, terwijl expertevidentie voor de Nederlanders slechts een tussenpositie innam.

Daarnaast bleek de overtuigingskracht van expertevidentie in beide culturen anders verklaard te worden. De overtuigingskracht van expertevidentie werd voor de Nederlandse proefpersonen bepaald door hun persoonlijke voorkeur voor expertinformatie. Hoe meer een Nederlandse proefpersoon een voorkeur had voor dergelijke informatie, hoe overtuigender hij of zij expertevidentie vond. Opvallend genoeg bleek dit voor de Fransen niet op te gaan. De Franse proefpersonen vonden expertevidentie wel erg overtuigend, maar dit bleek niet verklaard te kunnen worden door hun voorkeur voor expertinformatie. De vraag is natuurlijk waarom ze dergelijke evidentie dan wel overtuigend vinden. Misschien vinden de Fransen expertevidentie overtuigend, omdat het een norm is in hun cultuur. Deze voorlopige verklaring vindt ondersteuning in een onderzoek van Kagitçibasi (1970). In dat onderzoek werd respect voor autoriteiten gemeten bij proefpersonen uit Turkije en Amerika, twee landen met een respectievelijk hoge en lage machtsafstand (zie Hofstede, 1991, 2001). Bij de Amerikanen hing dit respect af van een bepaalde persoonlijkheidsscore, terwijl de Turken veel respect hadden ongeacht hun persoonlijke mening. Volgens Kagitçibasi (1970) is er sprake van een sociale norm: attitudes ten opzichte autoriteiten zijn van een persoonlijke aard voor mensen uit een cultuur met een lage machtsafstand en zijn van een sociale aard voor mensen uit een cultuur met een hoge machtsafstand. Op dezelfde manier kan gesuggereerd worden dat de overtuigingskracht van expertevidentie voor Nederlanders een persoonlijk karakter heeft (het is overtuigend als proefpersonen een voorkeur hebben voor expertinformatie) en voor Fransen een normatief karakter. Het is belangrijk te onderstrepen

dat dit slechts een suggestie is, die eerst empirisch getoetst moet worden voordat het als een geldige verklaring kan worden gezien.

Dit experiment vond plaats in een traditie van onderzoek naar de relatieve overtuigingskracht van evidentietypen. Omdat dit experiment aantoont dat cultuur van invloed is op die relatieve overtuigingskracht, is een vergelijking met andere onderzoeken alleen zinvol als het ook Nederlandse of Franse proefpersonen betreft. Het enige onderzoek dat aan deze en aan de voorwaarde van de vier evidentietypen voldoet, is dat van Hoeken en Hustinx (2002). Er is slechts een klein verschil in resultaten in beide experimenten. In dit experiment was statistische evidentie overtuigender dan causale en expertevidentie, terwijl er in Hoeken en Hustinx (2002) een trend was naar een grotere overtuigingskracht van statistische evidentie bij de proefpersoonanalyse. Dit verschil kan worden toegeschreven aan het materiaal. In tegenstelling tot in Hoeken en Hustinx (2002) bestond het materiaal in dit experiment uit gematigde standpunten die werden ondersteund met evidentie die – voor zover mogelijk – was geoperationaliseerd aan de hand van normatieve criteria. Om deze twee redenen is het aannemelijk om te stellen dat statistische evidentie voor Nederlandse proefpersonen ook daadwerkelijk overtuigender is dan causale en expertevidentie.

Een beperking van dit experiment is, net als voor alle andere experimenten over de relatieve overtuigingskracht van evidentie, de ecologische validiteit. De anekdotes en de experts in het materiaal zijn bijvoorbeeld veel abstracter dan de evidentie die de gewone taalgebruiker aanhaalt om zijn of haar standpunten te onderbouwen. Toch kunnen er aan de hand van dit soort experimenten uitspraken gedaan worden over het effect van evidentie als ondersteuning van descriptieve standpunten, die dezelfde taalgebruikers dagelijks tegenkomen in de krant, in een reclamefolder of in een beleidstekst op het werk.

Daarbij is onderzoek naar de invloed van cultuur op de relatieve overtuigingskracht van evidentietypen nodig om meer inzicht te krijgen in het onderscheid tussen sterke en zwakke evidentie. Vervolgonderzoek zou zich in de eerste plaats kunnen richten op nieuwe persoonskenmerken voor expertevidentie. De VVE-schaal bleek immers niet in staat om het Frans-Nederlandse verschil in de overtuigingskracht van expertevidentie te verklaren. Daarnaast zou een nieuw experiment ook specifiekere kunnen ingaan op de kwaliteit van de evidentie. In dit onderzoek waren statistische, causale en expertevidentie normatief sterk geoperationaliseerd. Een interessante vraag is of dezelfde resultaten gevonden zouden worden, als ook normatief zwakke evidentie aan proefpersonen zou worden voorgelegd. Zo zouden er experts kunnen worden aangehaald, die wel hoogleraar zijn, maar op een ander vakgebied dan het vakgebied waarover het standpunt gaat. Dergelijk onderzoek is nodig om eventuele cross-culturele verschillen in de overtuigingskracht van expertevidentie beter in kaart te brengen.

Noten

1 Een anonieme reviewer merkte een parallel op tussen het onderscheid tussen causale evidentie (pseudo-evidentie) en de andere drie typen (echte evidentie) aan de ene kant en tussen een causaal schema en een kentekenrelatieschema (zie Garssen, 1997) uit de pragmadialectiek aan de andere kant. Anekdotische, statistische en expertevidentie kunnen inderdaad onder de noemer van een kentekenrelatieschema worden geschaard.

2 In de vragenlijst die elke proefpersoon kreeg, kwam ook statistische evidentie voor met een wat kleinere steekproef, zoals 246. Deze was gekoppeld aan standpunten met relatief kleinere populaties, zoals standpunten over jeugdige, Nederlandse criminelen. In het algemeen is de steekproefgrootte niet extreem hoog gemaakt, omdat dit anders een negatief effect zou kunnen hebben. Als er bij alle standpunten, die nota bene over een onbekend onderwerp gaan, steeds veel proefpersonen zijn onderzocht, is dit niet geloofwaardig meer.

3 Voor expertevidentie ligt het meten van machtsafstand voor de hand. Immers, de specifieke onderzoeksvraag naar de relatieve overtuigingskracht van expertevidentie is gebaseerd op het Frans-Nederlandse verschil in

machtsafstand. Om er zeker van te zijn dat de Franse proefpersonen ook daadwerkelijk een hoge machtsafstand hebben en de Nederlandse een lage, kan machtsafstand op individueel proefpersoonniveau gemeten worden (cf. Hoeken & Korzilius, 2001). Volgens sommige onderzoekers, zoals Peng, Nisbett en Wong (1997), heeft het meten van waarden, ook op individueel niveau, een aantal serieuze tekortkomingen. Een mogelijke oplossing uit de cross-culturele psychologie is het meenemen van zogenaamde contextvariabelen (Poortinga & Van de Vijver, 1987). Contextvariabelen zijn variabelen die geselecteerd worden omdat ze waarschijnlijk een verklaring kunnen zijn voor eventuele culturele verschillen. Omdat er geen geschikte variabele voorhanden is voor expertevidentie, is de Voorkeur voor Expertinformatie ontwikkeld. De andere items van deze schaal zijn: (2) Ik hecht grote waarde aan uitspraken van experts, (3) Ik baseer mijn beslissingen bij voorkeur op de mening van een expert, (4) De uitspraak van een expert dient geloofd te worden, (5) Ik accepteer dat er mensen zijn die meer over een onderwerp weten dan ikzelf en (6) Experts hebben door hun kennis macht.

4 Voor hun hulp bij de afname van de data, het vertalen en/of becommentariëren van eerdere versies van dit artikel danken we Bas Andeweg, Céline Averseng, Wim Blokzijl, Jean-François Bonnefon, Jean-Pierre Brisacier, Jean-Marc Décaudin, Dominique Desjeux, Marinel Gerritsen, Christine Guislin, Anke van Haastrecht, Liesbeth Hermans, Constanze Hess, Letticia Hustinx, Jérémie Ilharragorry, Peggy Lafon, Laurent Lepaludier, Fons Maes, Frank van Meurs, Lex van Meurs, Joke Oppenhuisen, Brigitte Planken, Jan Renkema, Philip Scheiner, Peter Jan Schellens, Joost Schilperoord, Marianne Starren, Selma Verhoog, Evelyne Vos-Fruit en twee anonieme reviewers.

5 Er is gekeken hoe vaak de Franse en Nederlandse proefpersonen de extreme antwoorden '1' en '5' gebruikten aan de hand van een formule van Bachman en O'Malley (1984). Fransen scoorden altijd extremer: op de standpunten ($t(598) = 6.33, p < .001$), de persoonskenmerken ($t(598) = 7.22, p < .001$) en de inschatting van de expertise van de experts ($t(521.11) = 4.10, p < .001$).

6 Een verklaring voor het gevonden verschil in de overtuigingskracht zou kunnen liggen in de ongelijke lengte van de vier evidentietypen. Om het effect van evidentielengte te onderzoeken, is het per cultuur als covariaat opgenomen in een variantie-analyse met herhaalde metingen met evidentietype als factor. Ruwe data zijn hiervoor gebruikt, omdat culturen niet vergeleken worden. Voor de Nederlandse proefpersonen heeft evidentielengte de overtuigingskracht van evidentie niet beïnvloed: met lengte als covariaat bleef het hoofdeffect bestaan ($F(3, 75) = 4.70, p < .01, \eta^2 = .16$), terwijl een hoofdeffect van lengte uitbleef ($F < 1$). Bij de Franse proefpersonen leidde het meenemen van lengte ertoe, dat er geen hoofdeffect meer was van evidentietype ($F(3, 75) = 1.76, p = .16$). Omdat er tegelijkertijd ook geen hoofdeffect was voor lengte zelf ($F < 1$), kan geconcludeerd worden dat lengte niet sterk genoeg is als alternatieve verklaring voor het verschil in de relatieve overtuigingskracht van de vier evidentietypen. In sommige onderzoeken is wel gecontroleerd voor lengte, bijvoorbeeld in Hoeken en Hustinx (2002). In dat onderzoek was statistische evidentie (in dit experiment relatief lang) zelfs met gelijke lengte overtuigender dan anekdotische evidentie (in dit experiment relatief kort).

7 Dezelfde hoofd- en interactie-effecten werden gevonden met de ruwe, ongestandaardiseerde data: (a) een hoofdeffect voor evidentietype: $F1(3, 596) = 34.18, p < .001, \eta^2 = .15$; $F2(3, 17) = 19.15, p < .001, \eta^2 = .77$, (b) een tendens naar een hoofdeffect voor cultuur: $F1(1, 598) = 3.48, p = .06$; $F2(1, 19) = 1.84, p = .19$ en (c) een interactie tussen evidentietype en cultuur: $F1(3, 596) = 5.13, p < .01, \eta^2 = .03$; $F2(3, 17) = 3.62, p < .05, \eta^2 = .39$.

8 Voor de proefpersonen die laag scoorden op de NFC-schaal waren statistische ($M = 0.71, SD = 1.60$), causale ($M = 0.58, SD = 1.65$) en expertevidentie ($M = 0.54, SD = 1.60$) even overtuigend. Voor de proefpersonen met een hoge NFC was statistische evidentie ($M = 0.84, SD = 1.75$) overtuigender dan causale evidentie ($M = 0.37, SD = 1.66$) ($t(272) = 3.65, p < .001$) en was ook expertevidentie ($M = 0.74, SD = 1.66$) overtuigender dan causale evidentie ($t(272) = 3.16, p < .01$).

Bibliografie

Allen, M. & Preiss, R.W. (1997). Comparing the persuasiveness of narrative and statistical evidence using meta-analysis. *Communication Research Reports*, 14 (2), 125-131.

Bachman, J.G. & O'Malley, P.M. (1984). Yea-saying, nay-saying, and going to extreme: black-white differences in response styles. *Public Opinion Quarterly*, 48, 491-509.

Baessler, J.E. & Burgoon, J.K. (1994). The temporal effects of story and statistical evidence on belief change. *Communication Research*, 21, 582-602.

- Bradac, J.J., Sandell, K.L. & Wenner, L.A. (1979). The phenomenology of evidence: information-source utility in decision making. *Communication Quarterly*, 27 (4), 35-46.
- Brislin, R.W. (1980). Translation and content analysis of oral and written material. In H.C. Triandis & J.W. Berry (Red.), *Handbook of cross-cultural psychology. Methodology* (pp. 389-444). Boston, MA: Allyn & Bacon.
- Cacioppo, J.T., Petty, R.E. & Kao, C.F. (1984). The efficient assessment of need for cognition. *Journal of Personality Assessment*, 48, 306-307.
- Cathcart, R.S. (1955). An experimental study of the relative effectiveness of four methods of presenting evidence. *Speech Monographs*, 22, 227-233.
- Falcy, S. (1997). *Les processus d'influence publicitaire: un essai de modélisation intégrant implication vis à vis de la publicité, caractéristiques psychologiques et publicitaires*. Grenoble: Université Pierre Mendès France - CERAG.
- Fiske, S.T. & Taylor, S.E. (1991). *Social cognition* (2^e editie). New York: McGraw-Hill.
- Garssen, B.J. (1997). *Argumentatieschema's in pragma-dialectisch perspectief. Een theoretisch en empirisch onderzoek*. Amsterdam: IFOTT.
- Hoeken, H. (1997). Een model voor de rol van argumenten in het overtuigingsproces. In H. van den Bergh, D. Janssen, N. Bertens & M. Damen (Red.), *Taalgebruik ontrafeld* (pp. 55-65). Dordrecht: Foris.
- Hoeken, H. (2001). Anecdotal, statistical, and causal evidence: their perceived and actual persuasiveness. *Argumentation*, 15 (4), 425-437.
- Hoeken, H. & Hustinx, L. (2002). De relatieve overtuigingskracht van anekdotische, statistische, causale en autoriteitsevidentie. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 24 (3), 226-236.
- Hoeken, H. & Korzilius, H. (2001). Enkele problemen bij experimenteel onderzoek naar de relevantie van cultuurverschillen voor tekstontwerp. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 23 (4), 339-353.
- Hofstede, G. (1991). *Allemaal andersdenkenden. Omgaan met cultuurverschillen*. Amsterdam: Contact.
- Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations* (2^e editie). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Hornikx, J. (2003). De relatieve frequentie van verschillende evidentietypen in Nederlandse en Franse persuasieve voorlichtingsbrochures. In: L. Van Waes, P. Cuvelier, G. Jacobs & I. De Ridder (Red.), *Studies in Taalbeheersing, volume 1* (pp. 206-217). Assen: Van Gorcum.
- Hornikx, J., Starren, M. & Hoeken, H. (2003). Cultural influence on the relative occurrence of evidence types. In F.H. van Eemeren, J.A. Blair, C.A. Willard & A.F. Snoeck Henkemans (Red.), *Proceedings of the fifth conference of the International Society for the Study of Argumentation* (pp. 531-536). Amsterdam: Sic Sat.
- Jansen, C. (1999). *Zo werkt dat. Het ontwerp van instructieve teksten*. Nijmegen: Nijmegen University Press.
- Kagitçibasi, C. (1970). Social norms and authoritarianism: a Turkish-American comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16 (3), 444-451.
- Kellermann, K. (1980). The concept of evidence: a critical review. *Journal of the American Forensic Association*, 16, 159-172.
- Koopman, P.L., Den Hartog, D.N., Konrad, E. et al. (1999). National culture and leadership profiles in Europe: some results from the GLOBE study. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 8 (4), 503-520.
- Kuhn, D. (1991). *The skills of argument*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 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.

- McCroskey, J.C. (1969). A summary of experimental research on the effects evidence in persuasive communication. *Quarterly Journal of Speech*, 55 (2), 169-176.
- McGuire, W.J. (2000). Standing on the shoulders of ancients: consumer research, persuasion, and figurative language. *Journal of Consumer Research*, 27, 109-114.
- Peng, K., Nisbett, R.E. & Wong, N.Y.C. (1997). Validity problems comparing values across cultures and possible solutions. *Psychological Methods*, 2 (4), 329-344.
- Petty, R.E. & Cacioppo, J.T. (1986). *Communication and persuasion: central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer.
- Pieters, R.G.M., Verplanken, B. & Modde, J.M. (1987). 'Neiging tot nadenken': samenhang met beredeneerd gedrag. *Nederlands Tijdschrift voor de Psychologie*, 42, 62-70.
- Poortinga, Y.H. & Vijver, F.J.R., van de (1987). Explaining cross-cultural differences: bias analysis and beyond. *Journal of Cross-cultural Psychology*, 18 (3), 259-282.
- Reinard, J.C. (1988). The empirical study of the persuasive effects of evidence: the status after fifty years of research. *Human Communication Research*, 15, 3-59.
- Reynolds, R.A. & Reynolds, J.L. (2002). Evidence. In J.P. Dillard, & M. Pfau (Red.), *The persuasion handbook: developments in theory and practice* (pp. 427-444). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Rieke, R.D. & Sillars, M.O. (1984). *Argumentation and the decision making process*. New York: Harper Collins.
- Schellens, P.J. & Jong, M. de (2000). Soorten argumenten in de voorlichting. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 22 (4), 288-308.
- Schellens, P.J. & Verhoeven, G. (1994). *Argument en tegenargument: een inleiding in de analyse en beoordeling van betogende teksten*. Groningen: Martinus Nijhoff.
- Slater, M.D. & Rouner, D. (1996). Value-affirmative and value-protective processing of alcohol education messages that include statistical evidence or anecdotes. *Communication Research*, 23 (2), 210-235.
- Slusher, M.P. & Anderson, C.A. (1996). Using causal persuasive arguments to change beliefs and teach new information: the mediating role of explanation availability and evaluation bias in the acceptance of knowledge. *Journal of Educational Psychology*, 88, 110-122.
- Smith, P.B. (2004). Nations, cultures, and individuals: new perspectives and old dilemmas. *Journal of Cross-cultural Psychology*, 35 (1), 6-12.
- Swasy, J.L. (1979). Measuring the bases of social power. In W.L. Wilkie (Red.), *Advances in consumer research* (Vol. VI, pp. 340-346). Ann Arbor, MI: Association for Consumer Research.
- Vijver, F.J.R. van de & Leung, K. (1997). *Methods and data analysis for cross-cultural research*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Viswanathan, M. (1993). The measurement of individual differences in preference for numerical information. *Journal of Applied Psychology*, 78, 741-752.
- Walton, D.N. (1997). *Appeal to expert opinion: arguments from authority*. University Park, PA: Pennsylvania State University Press.

Bijlage 1. Een voorbeeldstandpunt met vier evidentietypen in het Nederlands en het Frans

Standpunt	Het spelen van computerspellen heeft een positieve invloed op het oriëntatievermogen.
Anekdotische evidentie	Sinds Mark Glastra uit Enschede computerspellen speelt, heeft

Causale evidentie	hij een beter oriëntatievermogen. Bij het spelen van dergelijke spelletjes krijgt de speler te maken met veel positiewisselingen in een korte tijd, waardoor het oriëntatievermogen wordt vergroot.
Expertevidentie	Volgens prof. dr. Westerveld van de Universiteit Utrecht, specialist op het gebied van cognitieve psychologie, heeft het spelen van computerspellen een positieve invloed op het oriëntatievermogen.
Statistische evidentie	De resultaten van een Nederlands onderzoek onder 315 jongeren lieten zien dat het oriëntatievermogen van 77% van hen is toegenomen door het spelen van computerspellen.
Standpunt	Les jeux électroniques exercent une influence positive sur le sens de l'orientation.
Anekdotische evidentie	Christophe Morin de Reims a un meilleur sens de l'orientation, depuis qu'il joue des jeux électroniques.
Causale evidentie	Ces jeux demandent beaucoup de changements de position en peu de temps, ce qui fait améliorer le sens de l'orientation du joueur.
Expertevidentie	D'après Chevalier, professeur à l'université de Strasbourg et directeur de recherche au CNRS au laboratoire de la psychologie cognitive, les jeux électroniques exercent une influence positive sur le sens de l'orientation.
Statistische evidentie	Les résultats d'une étude française, se rapportant à 315 jeunes, ont montré que le sens de l'orientation de 77% d'entre eux s'est amélioré grâce aux jeux électroniques.

Bijlage 2. De twee operationalisaties van expertevidentie in het Nederlands en het Frans

Volgens prof. dr. [naam], een deskundige / specialist op het gebied van [onderzoeksgebied] aan de universiteit van [plaats], [het standpunt].

Prof. dr. [naam], een deskundige / specialist op het gebied van [onderzoeksgebied] aan de universiteit van [plaats], onderstreept dat [het standpunt].

D'après [naam], professeur à l'université de [stad] et directeur de recherche au CNRS au laboratoire de [onderzoeksgebied], [het standpunt].

[naam], professeur à l'université de [stad] et directeur de recherche au CNRS, est spécialiste en [onderzoeksgebied]. Il souligne que [het standpunt].