

De relatieve overtuigingskracht van anekdotische en statistische evidentie: Welke rol speelt het argumenttype?

Hans Hoeken & Letticia Hustinx

Eerdere onderzoeken naar de relatieve overtuigingskracht van statistische en anekdotische evidentie spreken elkaar tegen: vaak blijkt statistische evidentie overtuigender, maar niet altijd (en soms blijkt zelfs anekdotische evidentie overtuigender). We richten ons op de vraag of deze tegenstrijdige resultaten het gevolg zijn van het feit dat anekdotische evidentie in twee verschillende argumenttypen een rol kan spelen: anekdotische evidentie kan zowel fungeren in de context van een voorbeeld-argument als in de context van een analogie-argument. In een experiment onderzochten we de relatieve overtuigingskracht van anekdotische en statistische evidentie waarbij systematisch het argumenttype werd gemanipuleerd. Deze factor bleek inderdaad een belangrijke verklaring te vormen voor de ogenschijnlijk tegenstrijdige resultaten met betrekking tot de relatieve overtuigingskracht van anekdotische en statistische evidentie. Taalgebruikers blijken bij de evaluatie van argumenten dus gevoelig voor verschillen in argumenttypen.

1 Inleiding¹

Argumenten zouden een belangrijke rol moeten spelen in het overtuigingsproces. De keuze om een standpunt al of niet te accepteren is, in het ideale geval, het resultaat van een zorgvuldige afweging van de argumenten die ter ondersteuning van dit standpunt worden aangevoerd. In de heersende modellen voor het overtuigingsproces zoals het Elaboration Likelihood Model (ELM, Petty & Cacioppo, 1986) en het Heuristic-Systematic Model (HSM, Chaiken, 1987), worden twee routes beschreven waarlangs mensen overtuigd kunnen raken. Als de ontvangers van de boodschap sterk gemotiveerd zijn om een correct standpunt in te nemen én over de capaciteiten beschikken om de argumenten zorgvuldig af te wegen, dan geeft de kwaliteit van de aangevoerde argumenten de doorslag waar het de acceptatie of verwerping van het gepropageerde standpunt betreft.

Volgens beide modellen is het zorgvuldig afwegen van de aangevoerde argumenten echter niet de enige manier waarop ontvangers kunnen besluiten om een standpunt te accepteren of te verwerpen. Als de motivatie of de capaciteiten ontbreken, kunnen zij namelijk hun toevlucht nemen tot het toepassen van eenvoudige vuistregels zoals “Als een expert het zegt, dan zal het wel waar zijn”. Het accepteren of verwerpen van het standpunt hangt dan veel meer af van de mate waarin de ontvangers de expert als deskundig en eerlijk beschouwen dan van de argumenten die door de expert worden aangevoerd.

Binnen deze modellen van het overtuigingsproces speelt het concept argumentkwaliteit op twee manieren een belangrijke rol. In de eerste plaats volgt uit de modellen dat de uitkomst van het overtuigingsproces wordt bepaald door de kwaliteit van de aangevoerde argumenten, mits de ontvangers voldoende gemotiveerd zijn en

over de benodigde capaciteiten beschikken om die argumenten zorgvuldig af te wegen. In de tweede plaats speelt het concept argumentkwaliteit een belangrijke rol in de onderzoeksmethodologie. Argumentkwaliteit wordt ingezet als een instrument om te bepalen of proefpersonen de persuasieve boodschap kritisch dan wel meer oppervlakkig hebben verwerkt. Als het gepropageerde standpunt in sterkere mate wordt geaccepteerd na lezing van een boodschap met sterke argumenten dan na lezing van een boodschap met zwakke argumenten, dan hebben deze proefpersonen kritisch naar de argumenten gekeken. Het verschil tussen sterke en zwakke argumenten wordt immers alleen opgemerkt als men ze kritisch beoordeelt. Als het gepropageerde standpunt in gelijke mate wordt omarmd ongeacht of de argumenten sterk of zwak zijn, dan kan men aannemen dat de proefpersonen de boodschap meer oppervlakkig hebben verwerkt. De manipulatie van argumentkwaliteit fungeert dus als een lakmoesproef voor de wijze waarop de persuasieve boodschap is verwerkt.

Gegeven het praktische en methodologische belang van het concept argumentkwaliteit, zou men verwachten dat er veel bekend is over welke kenmerken een argument sterk dan wel zwak maken. Dat valt echter tegen (zie O'Keefe (1995) voor een uitgebreide discussie). In de volgende paragraaf wordt eerst de benadering van argumentkwaliteit besproken zoals die binnen het empirisch onderzoek naar het overtuigingsproces wordt gehanteerd.

1.1 Dimensies van argumentkwaliteit

Persuasieve documenten worden vaak ontworpen om het gedrag van mensen te beïnvloeden (stoppen met roken) of de aanvaardbaarheid van een maatregel te bepleiten (invoering van een maximum snelheid). Veelal wordt daarbij gewezen op de wenselijkheid van de gevolgen van het aanbevolen gedrag of de bepleite maatregel. Binnen de argumentatietheorie staat deze vorm van argumenteren bekend als pragmatische argumentatie (Van Eemeren, Grootendorst & Snoeck Henkemans, 1995; Schellens & Verhoeven, 1994).

Er zijn twee belangrijke criteria voor het bepalen van de kwaliteit van een pragmatisch argument (zie voor een discussie Feteris, 1997). In de eerste plaats is het voor de kracht van het argument van belang dat het gevolg inderdaad als wenselijk wordt beschouwd. Naarmate het gevolg als wenselijker wordt beschouwd, kan het argument aan argumentatieve kracht winnen. Wij gebruiken hier nadrukkelijk "kan", omdat ook aan een tweede voorwaarde moet zijn voldaan. Deze voorwaarde heeft betrekking op de waarschijnlijkheid dat het gevolg ook daadwerkelijk zal optreden als gevolg van het gedrag. Een sterk argument maakt het dus heel waarschijnlijk dat als gevolg van het gepropageerde gedrag (of maatregel) er een zeer wenselijke consequentie optreedt. Ook Hoeken (1997) laat zien dat vanuit de theorievorming over rationele besluitvorming de conclusie moet luiden dat de kwaliteit van een argument afhangt van de mate waarin de ter ondersteuning aangedragen gevolgen als waarschijnlijk en wenselijk worden gezien.

Hoewel beide criteria van even groot belang zijn voor de kracht van het argument, zijn ze niet even gemakkelijk toe te passen. Areni en Lutz (1988) lieten proefpersonen een aantal sterke en zwakke argumenten beoordelen. Deze argumenten waren door Petty en Cacioppo (1986) ontwikkeld. Het onderscheid tussen sterke en zwakke argumenten werd door hen empirisch vastgesteld. Argumenten die vooral positieve gedachten oproepen als mensen er kritisch over nadachten, werden als sterk geclassificeerd; argumenten die onder dergelijke omstandigheden vooral negatieve gedachten oproepen, werden als zwak geclassificeerd. De argumenten hadden betrekking op de

invoering van een afsluitend mondeling examen waarbij studenten ondervraagd zouden worden over alle stof die ze zich tijdens hun opleiding eigen hadden moeten maken.

Areni en Lutz (1988) lieten deze argumenten door proefpersonen (studenten) beoordelen wat betreft de mate waarin de aangedragen gevolgen waarschijnlijk én wenselijk waren. Uit hun resultaten bleek dat de gevolgen in de door Petty en Cacioppo als zwak bestempelde argumenten als minder wenselijk werden ervaren dan in de als sterk bestempelde argumenten. De gevolgen waarnaar in de zwakke argumenten werd verwezen, werden echter als even waarschijnlijk beoordeeld als de gevolgen waarnaar in de sterke argumenten werd verwezen. Areni en Lutz laten in het midden of Petty en Cacioppo's sterke argumenten alleen van de zwakke argumenten verschillen wat betreft de wenselijkheid maar niet wat betreft de waarschijnlijkheid van de gevolgen, of dat het veel minder moeite kost om de (on)wenselijkheid van een gevolg te bepalen dan de waarschijnlijkheid ervan.

Van Enschoot, Hustinx en Hoeken (2003) laten zien dat deze laatste verklaring waarschijnlijker is dan de eerste. In hun onderzoek beoordeelden getrainde beoordelaars Petty en Cacioppo's sterke en zwakke argumenten met behulp van in de argumentatietheorie ontwikkelde evaluatiecriteria voor het bepalen van de waarschijnlijkheid en de wenselijkheid van de gevolgen. Uit deze analyse bleek dat de sterke argumenten niet alleen wat betreft de wenselijkheid maar ook wat betreft de waarschijnlijkheid als kwalitatief beter beoordeeld werden dan zwakke argumenten. Ten opzichte van de proefpersonen in het onderzoek van Areni en Lutz hadden deze beoordelaars meer capaciteiten en hulpmiddelen om de kwaliteit van de argumenten vast te stellen.

Vervolgens lieten Van Enschoot et al. (2003) in een experiment zien dat "gewone" proefpersonen inderdaad moeite hebben met het onderscheiden van sterke en zwakke argumenten als dit onderscheid zich beperkt tot de waarschijnlijkheidsdimensie. Zij manipuleerden de kwaliteit van de evidentie ter ondersteuning van de waarschijnlijkheid dat de maatregel inderdaad een wenselijk gevolg zou hebben terwijl die wenselijkheid zelf constant werd gehouden. De claim dat invoering van het examen zou leiden tot beter onderwijs werd óf onderbouwd met de gegevens van een grootschalig onderzoek uitgevoerd door het ministerie óf met de verwijzing naar de opinie van één docent. Deze manipulatie bleek geen gevolgen te hebben voor de overtuigingskracht van de boodschap. De sterke en de zwakke argumenten leidden tot vergelijkbare attitudes.

Blijkbaar is het voor mensen gemakkelijker te bepalen of een bepaald gevolg wenselijk is dan of het optreden van dat gevolg waarschijnlijk is. Dat is ook voorstelbaar. Bij het beoordelen van een argument zoals "Dit nieuwe verwarmingssysteem moet worden ingevoerd omdat het leidt tot een forse reductie van de verwarmingskosten" is het eenvoudiger om vast te stellen dat de reductie van verwarmingskosten wenselijk is dan dat het waarschijnlijk is dat deze lagere kosten het gevolg zijn van de invoering van het nieuwe systeem. Op basis van deze observatie lijkt de verwachting gerechtvaardigd dat in persuasieve documenten de noodzaak groter is om extra evidentie aan te dragen ter ondersteuning van de waarschijnlijkheid van een gevolg dan evidentie ter ondersteuning van de wenselijkheid van dat gevolg. In verschillende corpusanalyses wordt deze verwachting bevestigd (Hornikx, Starren & Hoeken, 2003; Schellens & De Jong, 2004). In dit onderzoek richten we ons daarom op evidentie die wordt aangevoerd om de waarschijnlijkheid van een gevolg te ondersteunen.

1.2 Empirisch onderzoek naar de effecten van evidentie

In de terminologie van Schellens en Verhoeven (1994, p. 70) is een standpunt dat betrekking heeft op de waarschijnlijkheid van een gevolg een “descriptief standpunt”. Voor dergelijke standpunten geldt dat het mogelijk is om nu, of in de toekomst, te controleren of ze in overeenstemming zijn met de feitelijke stand van zaken. Deze standpunten kunnen volgens Schellens en Verhoeven worden ondersteund met argumentatie op basis van regelmaat of met argumentatie op basis van autoriteit, voorbeelden en analogie. Zoals opgemerkt door McGuire (2000), is er nog relatief weinig onderzoek verricht naar de overtuigingskracht van verschillende argumentatie- en evidentietypen.

In het empirisch onderzoek dat wel is verricht, ligt de nadruk niet op argumenttypen maar op evidentietypen. Daarbij worden veelal de volgende evidentietypen onderscheiden: autoriteitsevidentie, statistische evidentie en anekdotische evidentie. Onder autoriteitsevidentie wordt het opvoeren van een bron verstaan die het standpunt verkondigt. Het aanvoeren van cijfermateriaal wordt beschouwd als statistische evidentie terwijl het aanvoeren van een voorbeeld als anekdotische evidentie te boek staat (zie Rieke & Sillars, 1984).

Met name de overtuigingskracht van statistische evidentie ten opzichte van anekdotische evidentie heeft relatief veel aandacht van onderzoekers gekregen. Allen en Preiss (1997) hebben een meta-analyse uitgevoerd op deze verschillende onderzoeken en komen tot de conclusie dat een overtuigingspoging waarin statistische evidentie wordt aangevoerd een iets grotere kans van slagen heeft dan een waarin anekdotische evidentie wordt aangevoerd. Ook Reynolds en Reynolds (2002) trekken deze conclusie na een narratief overzicht van de verschillende onderzoeken.

De conclusie dat statistische evidentie overtuigender is dan anekdotische evidentie wordt ook ondersteund door Hoeken en Hustinx (2002). Zij voerden een experiment uit waarbij proefpersonen de aanvaardbaarheid van een groot aantal standpunten met betrekking tot de waarschijnlijkheid van een gevolg moesten beoordelen. Deze standpunten werden onder andere door óf anekdotische óf statistische evidentie ondersteund. Het gebruik van statistische evidentie leidde tot een sterkere acceptatie van het standpunt dan het gebruik van anekdotische evidentie. De effectgrootte was echter veel groter dan de effectgrootte zoals die uit de meta-analyse van Allen en Preiss (1997) naar voren kwam. Het onderzoek van Hornikx (2006) laat eveneens sterke effecten van anekdotische versus statistische evidentie zien. Zowel bij Nederlandse als Franse proefpersonen leidde statistische evidentie tot een sterkere acceptatie van het standpunt dan de anekdotische evidentie.

Hoeken en Hustinx (2002) wijzen er in hun discussie op dat anekdotische evidentie een rol kan spelen bij twee verschillende argumenttypen. In hun onderzoek (en in dat van Hornikx (2006)) maakte anekdotische evidentie deel uit van argumentatie op basis van een voorbeeld. Schellens en Verhoeven (1994, p. 133) omschrijven dit type als het verdedigen van een descriptieve generalisering door op de ervaringen in één geval te wijzen. Zo zou men het standpunt dat bedrijven ontspanningsruimtes voor hun medewerkers moeten inrichten kunnen ondersteunen met een verwijzing naar de positieve ervaring van één medewerker met het gebruik van een dergelijke ruimte. Een dergelijke algemene conclusie baseren op de ervaringen van slechts één medewerker wordt echter wel aangeduid als de drogreden van de overhaaste generalisatie (Schellens & Verhoeven, 1994, p. 136). Evidentie die bestaat uit de ervaringen van een groot aantal personen en bedrijven, bijvoorbeeld gepresenteerd in de vorm van een cijfermatige samenvatting, zou een betere basis vormen voor de aanvaardbaarheid van het

algemene standpunt. Normatief gezien zou de anekdotische evidentie dan ook minder overtuigend moeten zijn dan de statistische evidentie.

Voor het andere argumenttype waarbij anekdotische evidentie een rol kan spelen, argumentatie op basis van analogie, zou statistische evidentie niet overtuigender hoeven te zijn dan anekdotische evidentie. In dat geval wordt een conclusie over een specifiek geval verdedigd door te verwijzen naar een vergelijkbaar (analoog) geval. De positieve ervaring van één medewerker met het gebruik van ontspanningsruimtes mag onvoldoende bewijs vormen voor het standpunt dat het gunstig is voor alle medewerkers, maar zij kan wel sterk genoeg zijn ter verdediging van het standpunt dat ook een specifieke andere medewerker baat zou hebben bij het gebruik van ontspanningsruimtes, *mits deze andere medewerker wat betreft de relevante aspecten vergelijkbaar is met de medewerker in de evidentie* (Schellens & Verhoeven, 1994, p. 139). Als aan deze voorwaarde is voldaan, zou anekdotische evidentie even overtuigend kunnen zijn als statistische evidentie. Hoeken en Hustinx (2002) stellen dan ook de vraag of de relatieve overtuigingskracht van anekdotische en statistische evidentie afhankelijk is van het argumenttype.

1.3 Onderzoekshypothese

Als de overtuigingskracht van anekdotische evidentie ten opzichte van statistische evidentie inderdaad afhangt van het argumenttype, dan leidt dat tot de volgende hypothese:

In het geval van argumentatie op basis van voorbeelden is statistische evidentie overtuigender dan anekdotische evidentie; in het geval van argumentatie op basis van analogie, is statistische evidentie even overtuigend als anekdotische evidentie.

Om deze hypothese te toetsen is een experiment uitgevoerd waarbij proefpersonen de aanvaardbaarheid van een aantal algemene en een aantal specifieke standpunten aangaven. Ter ondersteuning van deze standpunten werd of anekdotische óf statistische evidentie aangevoerd.

2 Methode

2.1 Materiaal

Er werden 24 standpunten ontwikkeld over de waarschijnlijkheid dat de aanwezigheid van een bepaald kenmerk zou leiden tot een bepaald gevolg. Van elk standpunt bestond een generaliserende variant waarin een uitspraak werd gedaan over een groot aantal gevallen. Een voorbeeld van een dergelijk standpunt is: Veel mensen hebben de laatste jaren bij de gemeenteraadsverkiezingen niet meer gestemd. Een presentje in ruil voor een uitgebrachte stem zou hen kunnen overhalen om dat wel te doen. Daarnaast werd voor elk onderwerp ook een standpunt over een specifiek geval geformuleerd, bijvoorbeeld: De 38-jarige Geert Keizer heeft de laatste jaren bij de gemeenteraadsverkiezingen niet meer gestemd. Een presentje in ruil voor zijn uitgebrachte stem zou hem kunnen overhalen dat wel te doen.

Voor elk standpunt werd zowel anekdotische als statistische evidentie ontwikkeld. De anekdotische evidentie bestond uit één geval waarbij het kenmerk heeft geleid tot het veronderstelde gevolg. In het geval van het standpunt over de opkomst

bij verkiezingen luidde deze evidentie als volgt: De 42-jarige Jack Kempen zegt dat hij waarschijnlijk wel zou gaan stemmen als er een leuk cadeautje tegenover zou staan. Deze evidentie werd zowel ter ondersteuning van het generaliserende als van het specifieke standpunt aangevoerd. Datzelfde gold voor de statistische evidentie: uit een landelijke enquête onder 3000 Nederlanders blijkt dat 54% van de niet-stemmers wel zou gaan stemmen als zij een presentje krijgen.

Naast de versies waarin een generaliserend standpunt werd aangeboden met óf anekdotische óf statistische evidentie en waarin een specifiek standpunt werd aangeboden met deze twee evidentievormen, werd elk standpunt ook aangeboden zonder evidentie. Deze conditie diende om de aanvaardbaarheid van het standpunt vast te stellen. Daarnaast werd voor elk standpunt een conditie ontwikkeld waarin een verklaring werd gegeven waarom het kenmerk tot het veronderstelde gevolg zou leiden. Hieronder volgt een voorbeeld van de verschillende versies:

Generaliserend standpunt met anekdotische evidentie

Veel jongeren maken zich schuldig aan kleine criminaliteit. Een confrontatie met de slachtoffers van hun gedrag is een effectief middel om herhaling te voorkomen. De 18-jarige Joris Eckers werd geconfronteerd met de mensen in wier huis hij had ingebroken. Daarna heeft hij zijn leven gebeterd.

Generaliserend standpunt met statistische evidentie:

Veel jongeren maken zich schuldig aan kleine criminaliteit. Een confrontatie met de slachtoffers van hun gedrag is een effectief middel om herhaling te voorkomen. Cijfers van Justitie laten zien dat van degenen die een dergelijke confrontatie ondergaan nog maar 23% weer met justitie in aanraking komt. Bij de anderen bedraagt dit percentage 48%.

Specifiek standpunt met anekdotische evidentie:

De 17-jarige Tim Overduin heeft zich schuldig gemaakt aan kleine criminaliteit. Een confrontatie met de slachtoffers van zijn gedrag is een effectief middel om herhaling te voorkomen. De 18-jarige Joris Eckers werd geconfronteerd met de mensen in wier huis hij had ingebroken. Daarna heeft hij zijn leven gebeterd.

Specifiek standpunt met statistische evidentie:

De 17-jarige Tim Overduin heeft zich schuldig gemaakt aan kleine criminaliteit. Een confrontatie met de slachtoffers van zijn gedrag is een effectief middel om herhaling te voorkomen. Cijfers van Justitie laten zien dat van degenen die een dergelijke confrontatie ondergaan nog maar 23% weer met justitie in aanraking komt. Bij de anderen bedraagt dit percentage 48%.

2.2 Proefpersonen

Er namen 250 proefpersonen deel aan het experiment. Het aantal vrouwen lag iets hoger (131) dan het aantal mannen (119). De leeftijd varieerde van 18 tot 87, met een gemiddelde van 33,5. De hoogst afgeronde opleiding varieerde van de middelbare school tot de universiteit.

2.3 Design

Elke proefpersoon beoordeelde de aanvaardbaarheid van 24 standpunten: 12 generaliserende en 12 specifieke standpunten. Drie generaliserende standpunten werden onderbouwd met anekdotische evidentie, drie met statistische evidentie, drie met de informatie over de verklaring, en drie werden zonder evidentie aangeboden. Voor de 12 specifieke standpunten gold hetzelfde. Met behulp van een latin square-ontwerp werd ervoor zorg gedragen dat elk standpunt in elke combinatie door evenveel proefpersonen werd beoordeeld en dat elke proefpersoon alle combinaties, maar dan wel over verschillende onderwerpen, even vaak beoordeelde.

2.4 Instrumentatie

Het materiaal werd aangeboden in een boekje. Na elke korte tekst, bestaande uit het standpunt (eventueel met evidentie), werd het standpunt herhaald. Vervolgens kon de proefpersoon op een vijfpuntsschaal lopend van 1 (heel onwaarschijnlijk) tot 5 (heel waarschijnlijk) aangeven hoe waarschijnlijk hij of zij het optreden van het gevolg achtte.

Het confronteren van jongeren met hun slachtoffers leidt ertoe dat herhaling wordt voorkomen

*Ze*er onwaarschijnlijk 1 2 3 4 5 *Ze*er waarschijnlijk

Het confronteren van de 17-jarige Tim Overduin met zijn slachtoffers leidt ertoe dat herhaling wordt voorkomen

*Ze*er onwaarschijnlijk 1 2 3 4 5 *Ze*er waarschijnlijk

Aan het eind van de vragenlijst werd gevraagd naar de leeftijd, het geslacht en de hoogst afgeronde opleiding van de proefpersoon.

2.5 Procedure

Alle proefpersonen waren treinreizigers. Ze werden in de trein benaderd met de vraag of ze wilden deelnemen aan een onderzoek naar verschillende maatschappelijke onderwerpen. Als ze mee wilden doen, ontvingen ze het boekje. Nadat ze de vragen hadden beantwoord, kregen ze informatie over het doel van het onderzoek. Eventuele vragen werden beantwoord. Gemiddeld duurde een afname 15 minuten.

3 Resultaten

In eerste instantie werd voor elk standpunt het gemiddelde berekend voor de conditie waarin het standpunt zonder evidentie werd aangeboden. Dit gemiddelde vormde de baseline waartegen het effect van het toevoegen van evidentie werd afgezet. Tabel 1 bevat de gemiddelde verschilscores op waarschijnlijkheid uitgesplitst naar standpunt- en evidentietype.

Tabel 1 De gemiddelde vershilscores (en standaarddeviaties) op waarschijnlijkheid als functie van het type standpunt (generaliserend, specifiek) en het type evidentie (anekdotisch, statistisch)

Standpunt	Anekdotische evidentie	Statistische evidentie
Generaliserend	0.17 (0.68)	0.41 (0.72)
Specifiek	0.23 (0.73)	0.19 (0.73)

In dit onderzoek werd de volgende hypothese getoetst. In het geval van argumentatie op basis van voorbeelden is statistische evidentie overtuigender dan anekdotische evidentie; in het geval van argumentatie op basis van analogie, is statistische evidentie even overtuigend als anekdotische evidentie. Concreet houdt dit in dat statistische evidentie ter ondersteuning van een generaliserend standpunt overtuigender zou moeten zijn dan anekdotische evidentie. Dat bleek inderdaad het geval ($\min F'(1, 54) = 9.91, p < .001$). Er zou daarentegen geen verschil in overtuigingskracht mogen optreden tussen statistische en anekdotische evidentie ter ondersteuning van een specifiek standpunt. Ook die voorspelling werd bewaarheid ($F_1 < 1, F_2 < 1$)².

4 Discussie

Uit de resultaten blijkt dat statistische evidentie (veel) overtuigender is dan anekdotische evidentie als deze wordt gebruikt ter ondersteuning van generaliserende standpunten, maar dat dit verschil verdwijnt als statistische evidentie wordt aangevoerd ter ondersteuning van specifieke standpunten. Anekdotische evidentie in argumentatie op basis van voorbeelden is dus minder effectief dan anekdotische evidentie in argumentatie op basis van analogie. Vanuit normatief oogpunt ligt dit verschil ook voor de hand. Het aannemen van een generaliserend standpunt op basis van één enkel voorbeeld staat immers bekend als overhaaste generalisatie. De proefpersonen waren zich bewust van het gevaar om op basis van één geval een standpunt over een groot aantal gevallen te aanvaarden.

De resultaten van dit experiment laten zien dat het niet verstandig is om de overtuigingskracht van anekdotische evidentie rechtstreeks te vergelijken met die van statistische evidentie zonder daarbij het argumenttype waarvan ze onderdeel uitmaken in de vergelijking te betrekken. Als de resultaten van dit experiment waren geanalyseerd zonder het onderscheid in type standpunt erbij te betrekken, dan was er een significant verschil gevonden waarvan de effectgrootte min of meer overeenkwam met de effectgrootte zoals die door Allen en Preiss (1997) op basis van hun meta-analyse werd gerapporteerd. Dat zou echter een misleidend beeld van de werkelijkheid hebben opgeleverd. Net als in het onderzoek van Hoeken en Hustinx (2002) treedt er bij generaliserende standpunten immers een sterk effect op van evidentietypen; bij specifieke standpunten treedt dit effect niet op.

Om verschillende redenen onderscheidt dit onderzoek zich in positieve zintenzin opzichte van eerder onderzoek op dit terrein wat betreft de externe validiteit. In de eerste plaats is de relatieve overtuigingskracht van de twee evidentievormen niet één keer voor één standpunt onderzocht, maar voor een groot aantal standpunten (zie Meuffels & Van den Bergh (2005) voor het belang van dit punt). Dit maakt het mogelijk om te toetsen of het gevonden verschil zowel generaliseerbaar is naar andere proefpersonen als naar andere concrete invullingen van de evidentietypen en standpun-

ten. De gebruikte statistische analysemethode maakt het ook mogelijk om dit op adequate wijze te toetsen. In de tweede plaats vormen de proefpersonen een vrij heterogene steekproef wat betreft leeftijd en opleidingsniveau terwijl de verdeling over mannen en vrouwen evenwichtig is.

Net als uit het onderzoek van Hoeken en Hustinx (2002) blijkt ook uit dit onderzoek dat mensen die relatief oningewijd zijn in de argumentatietheorie toch in staat zijn om sterke van minder sterke argumentatie ter ondersteuning van de waarschijnlijkheid van een gevolg te onderscheiden. Eerder onderzoek leek juist uit te wijzen dat mensen zonder grondige kennis van argumentatietheorie géén onderscheid maakten tussen sterke en zwakke argumenten op deze dimensie van argumentkwaliteit (Areni & Lutz, 1988; Van Enschoot et al., 2003). Een belangrijk verschil met die onderzoeken is dat in het huidige onderzoek het standpunt en de evidentie zonder verdere context werden aangeboden. De proefpersonen kregen enkel het standpunt en de evidentie aangeboden. Als gevolg daarvan is het voor de proefpersonen gemakkelijker om de kracht van de argumenten te bepalen. In de onderzoeken van Areni en Lutz (1988) en Van Enschoot et al. (2003) waren de teksten langer en deze extra informatie zou de aandacht van de proefpersonen af hebben kunnen leiden van de zwakke punten van de argumenten. In vervolgonderzoek is het interessant om te onderzoeken of het aanbieden van extra informatie er inderdaad toe leidt dat proefpersonen minder goed in staat zijn om sterke van zwakke argumenten te onderscheiden.

Een andere vraag die dit onderzoek oproept heeft te maken met de kwaliteit van de argumentatie op basis van analogie. Uit het onderzoek blijkt dat de anekdotische evidentie even overtuigend is als de statistische evidentie bij de ondersteuning van een specifiek standpunt. De kwaliteit van anekdotische evidentie bij argumentatie op basis van analogie hangt echter af van de mate waarin het geval in de evidentie relevante overeenkomsten vertoont met het geval in het standpunt. Naarmate het aantal relevante overeenkomsten toeneemt, neemt ook de kracht van het argument toe. De vraag is wat voor gevolgen de manipulatie van het aantal relevante overeenkomsten zou hebben voor de relatieve overtuigingskracht van anekdotische evidentie ten opzichte van statistische evidentie. In vervolgonderzoek zal duidelijk moeten worden of leken op het gebied van argumentatietheorie ook gevoelig zijn voor dit criterium.

Noten

1. Onze dank gaat uit naar de twee beoordelaars die een eerdere versie van deze bijdrage van deskundig commentaar hebben voorzien.
2. Opvallend is de lagere overtuigingskracht van statistische evidentie als die ter ondersteuning van het specifieke standpunt wordt aangevoerd. Deze vergelijking is niet statistisch getoetst omdat het hier om de acceptatie van twee verschillende standpunten ging.

Literatuur

- Allen, M., & Preiss, R.W. (1997). Comparing the persuasiveness of narrative and statistical evidence using meta-analysis. *Communication Research Reports*, 17, 331-336.

- Areni, C.S., & Lutz, R.J. (1988). The role of argument quality in the Elaboration Likelihood Model. In M.J. Houston (Ed.), *Advances in Consumer Research* (pp. 197-203, Vol. 15). Provo, UT: Association for Communication Research.
- Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. In M.P. Zanna, J.M. Olson, & C.P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario symposium: Vol. 5* (pp. 3-40). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Eemeren, F. H. van, Grootendorst, R., & Snoeck Henkemans, A. F. (1995). *Argumentatie*. Groningen: Wolters Noordhoff.
- Enschot, R. van, Hustinx, L.G.M.M., & 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 (Eds.), *Anyone Who Has a View. Theoretical Contributions to the Study of Argumentation* (pp. 319-335). Dordrecht: Kluwer.
- Feteris, E.T. (1997). De analyse en beoordeling van pragmatische argumentatie. In H. van den Bergh, D. Janssen, N. Bertens, & M. Damen (Red.), *Taalgebruik Ontrafeld* (pp. 119-127). Dordrecht: Foris.
- 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., & Hustinx, L. (2002). De relatieve overtuigingskracht van anekdotische, statistische, causale en autoriteitsevidentie. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 24(3), 226-236.
- Hornikx, J. (2006). *Cultural differences in the persuasiveness of evidence types in France and the Netherlands*. Proefschrift Radboud Universiteit Nijmegen.
- 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 (Eds.), *Proceedings of the Fifth Conference of the International Society for the Study of Argumentation* (pp. 531-536). Amsterdam: SicSat.
- McGuire, W. J. (2000). Standing on the shoulders of ancients: consumer research, persuasion, and figurative language. *Journal of Consumer Research*, 27, 109-114.
- Meuffels, B., & van den Bergh, H. (2005). De ene tekst is de andere niet. The language-as-a-fixed-effect fallacy revisited: methodologische implicaties. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 27, 106-125.
- O'Keefe, D.J. (1995). Argumentation studies and dual-process models of persuasion. In F.H. van Eemeren, R. Grootendorst, J.A. Blair, & C.A. Willard (Eds.), *Perspectives and Approaches. Proceedings of the Third ISSA Conference on Argumentation* (pp. 3-17). Amsterdam: Sic Sat.
- Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. (1986). *Communication and Persuasion. Central and Peripheral Routes to Attitude Change*. Berlin: Springer.
- Reynolds, R.A., & Reynolds, J.L. (2002). Evidence. In J.P. Dillard & M. Pfau (Eds.), *The Persuasion Handbook* (pp. 427-444). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Rieke, R.D., & Sillars, M.O. (1984). *Argumentation and the Decision Making Process*. New York: Harper Collins.
- Schellens, P.J., & Jong, M.D.T. (2004). Argumentation schemes in persuasive brochures. *Argumentation*, 18, 295-323.
- Schellens, P.J., & Verhoeven, G. (1994). *Argument en Tegenargument*. Groningen; Martinus Nijhoff.