

De relatieve frequentie van verschillende evidentietypen in Nederlandse en Franse persuasieve voorlichtingsbrochures

Jos Hornikx

Overtuigende teksten, waarin lezers worden aangespoord een bepaalde handeling te verrichten, winnen in overtuigingskracht wanneer evidentie wordt gebruikt om het waarschijnlijk te maken dat de handeling tot voordelen leidt. Een corpus van Nederlandse (n = 22) en Franse persuasieve voorlichtingsbrochures (n = 22) is geanalyseerd op de frequentie van het gebruik van vier typen evidentie: statistische, anekdotische, causale en expertevidentie. De resultaten laten zien dat cultuur van invloed is op de relatieve frequentie van de typen evidentie. Meer specifiek wordt de hypothese dat expertevidentie vaker zou vóórkomen in het Franse corpus bevestigd. Dit suggereert dat tekstschrijvers uit verschillende culturen wellicht andere ideeën hebben over welke typen evidentie het meest overtuigend zijn.

1 Inleiding

Persuasieve voorlichtingsbrochures proberen de lezers ervan te overtuigen een bepaald gedrag te gaan verrichten, zoals minder roken, gezonder eten of voorzichtiger rijden. Daarbij worden er in de regel voordelen van dat gedrag gegeven, zoals een verminderde kans op longkanker, een betere conditie of een langer leven. Om hun standpunten extra kracht bij te zetten, gebruiken tekstschrijvers evidentie om het aannemelijk te maken dat het uitvoeren van het aanbevolen gedrag ook tot de genoemde voordelen leidt. In dit artikel wordt over een corpusonderzoek gerapporteerd dat is opgezet om de culturele invloed op de relatieve frequentie van vier typen evidentie vast te stellen. Hieronder wordt allereerst stilgestaan bij de rol van evidentie in argumentatie op basis van voor- en nadelen, een vorm van argumentatie die overtuigende teksten vaak kenmerkt. Vervolgens wordt het corpusonderzoek naar de frequentie van de typen evidentie in Nederlandse en Franse overtuigende voorlichtingsbrochures gepresenteerd. Het artikel wordt afgesloten met een conclusie en een discussie.

2 Theoretisch kader

Persuasieve teksten hebben tot doel de lezer te overtuigen om iets te doen (bijvoorbeeld het aanvragen van een ADSL-aansluiting) of iets te laten (bijvoorbeeld het dagelijks drinken van cognac). Overtuigende teksten zijn er in allerlei soorten en maten: reclameadvertenties in tijdschriften, banners op Internet, vacatures, contactadvertenties of bepaalde voorlichtingscampagnes. Al deze teksten proberen hun lezers te overtuigen en ze doen dit vanuit argumentatief opzicht vaak op dezelfde manier. Als er in persuasieve teksten wordt geargumenteed, dan gebeurt dit meestal door in te gaan op de voor- of nadelen van de gepropageerde actie (frequente alcoholconsumptie) of het

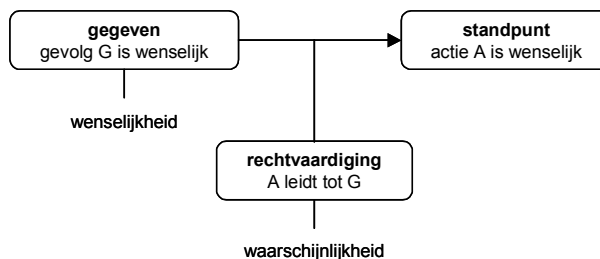
product (ADSL-aansluiting). Dit wordt ook wel pragmatische argumentatie genoemd. In de volgende paragraaf wordt uitgelegd waaruit deze vorm van argumentatie bestaat en welke rol evidentie daarbij kan spelen (2.1). In de paragraaf die daarop volgt, wordt een indeling in evidentietypen gepresenteerd (2.2).

2.1 Evidentie in pragmatische argumentatie

Pragmatische argumentatie is een speciale vorm van causale argumentatie, waarbij geredeneerd wordt van gevolg naar oorzaak (Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1969). In zijn meest simpele vorm is de redenering van pragmatische argumentatie als volgt: actie *A* leidt tot gevolg *G*; gevolg *G* is (on)wenselijk; dus: actie *A* is (on)wenselijk. Er is met andere woorden sprake van een "transfer of a given quality from the consequence to the cause" (Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1969, p. 268). Zo is reizen met de trein wenselijk, omdat je daarmee files kunt vermijden, of is het onwenselijk dat softwarepakket aan te schaffen, aangezien de kosten ervan ver boven de vastgestelde begroting liggen.

Feteris (2002) heeft een instrument ontwikkeld om pragmatische argumentatie te analyseren en te evalueren. Bij de evaluatie van dit type argumentatie gaat het in de kern om twee kritische vragen:

- Is gevolg *G* (on)wenselijk?
- Leidt actie *A* daadwerkelijk tot gevolg *G*? (zie figuur 1).



Figuur 1 Wenselijkheid en waarschijnlijkheid in pragmatische argumentatie

Op beide kritische vragen van de lezer kan een tektschrijver anticiperen. De (on)wenselijkheid van de gevolgen wordt in persuasieve boodschappen slechts zelden nadrukkelijk ondersteund (voor reclame: Schellens & Verhoeven, 1994; voor voorlichting: Hornikx, Starren & Hoeken, te verschijnen; Schellens & De Jong, 2000). Dat de hoge snelheid van de ADSL-verbinding wenselijk is of dat misselijkheid na het drinken van te veel alcohol onwenselijk is, spreekt voor zich. De waarschijnlijkheid dat een actie bepaalde gevolgen met zich meebrengt, neemt de lezer echter meestal niet voetstoots aan. Dat het waarschijnlijk is dat juist deze ADSL-aanbieder snelle verbindingen levert of dat juist het drinken van te veel cognac misselijkheid met zich meebrengt, vraagt extra ondersteuning. Die ondersteuning wordt evidentie genoemd. In dit paper wordt alleen ingegaan op evidentie voor de waarschijnlijkheid dat een actie tot een bepaald gevolg leidt en wordt evidentie voor de wenselijkheid van de gevolgen buiten beschouwing gelaten. Als een tektschrijver ervoor kiest om de waarschijnlijkheid te ondersteunen met evidentie, dan heeft hij de keuze uit een aantal typen evidentie. Deze typen worden hieronder besproken.

2.2 Typologie van evidentie

Evidentie is “data (facts or opinions) presented as proof for an assertion” (Reynolds & Reynolds, 2002, p. 429). Evidentie bestaat met andere woorden uit data die worden gebruikt als argument om de acceptatie van een standpunt te vergroten. In experimenteel onderzoek naar de relatieve overtuigingskracht van evidentietypen worden meestal drie evidentietypen onderscheiden (zie voor een overzicht Reinard, 1988). Deze typen zijn afkomstig uit debathandboeken, zoals Klopff & McCroskey (1969), waarmee studenten werden opgeleid om effectiever te debatteren. De indeling in deze handboeken is op zijn beurt deels weer gebaseerd op juridische boeken als Cross (1958) die een uitputtend overzicht geven van soorten bewijzen en evidentie. Deze drie typen evidentie zijn anekdotische, statistische en expertevidentie. Causale evidentie kan hieraan worden toegevoegd om een aantal redenen. Ten eerste is er een opvallende overeenkomst tussen de evidentietypen aan de ene kant en soorten van sociaal-wetenschappelijk onderzoek aan de andere kant. De enquête leidt tot statistische evidentie, het gevalsonderzoek tot anekdotische evidentie, het experiment tot causale evidentie en het citeren van bronnen tot expertevidentie (zie, voor een uitgebreidere uitleg, Hoeken & Hustinx, 2002). Ten tweede is causale evidentie een belangrijke soort informatie aan de hand waarvan mensen de waarschijnlijkheid van een bepaalde gebeurtenis inschatten (Ajzen, 1977; Tversky & Kahneman, 1980). Ten derde is causale argumentatie, die gekoppeld is aan causale evidentie, één van de meest algemene argumentatieschema’s (zie Garssen, 1997). Door ook causale evidentie op te nemen zijn de belangrijkste argumentatieschema’s vertegenwoordigd.

Op basis van Rieke & Sillars (1984) kunnen de evidentietypen eenvoudig worden beschreven. Definities zullen bij de bespreking van de procedure van het corpusonderzoek worden gegeven. Statistische evidentie bestaat uit een getalsmatige samenvatting van een aantal gevallen; een voorbeeld is: ‘Vijftien procent van de mensen die te veel cognac drinkt, heeft na afloop last van misselijkheid’. Bij anekdotische evidentie wordt een specifiek geval gepresenteerd, bijvoorbeeld ‘Tijdens de verjaardag van zijn dochter heeft Johan (47) zo’n zes glazen cognac gedronken. De ochtend erna had hij last van misselijkheid’. Causale evidentie, vervolgens, bestaat uit een verklaring; in het geval van het voorbeeld zou dat kunnen zijn ‘Alcohol komt in het bloed terecht en tast zo de maag en het evenwichtsorgaan in de hersenen aan’. Bij expertevidentie, ten slotte, wordt een deskundige aangehaald: ‘Volgens alcoholdeskundige dr. F. Klassen leidt het drinken van te veel cognac tot misselijkheid’.

Zodra evidentie wordt ingezet om een standpunt te onderbouwen, is er sprake van een argumentatie. Kenmerkend voor argumentatie is het argumentatieschema, de karakterisering van de relatie tussen het standpunt en het ondersteunende argument (evidentie in dit geval). In argumentatie op basis van generalisatie wordt bijvoorbeeld geredeneerd dat iets in het algemeen het geval is (standpunt), omdat het in dit ene geval zo is (argument). Er wordt dan gegeneraliseerd op basis van één, hopelijk representatief, geval. In debathandboeken is men het erover eens, dat het gebruik van evidentie tot een bepaalde redenering leidt, tot een bepaald argumentatieschema: “To establish a statement, there must be both reasoning and evidence” (Reinard, 1991, p. 104). Toch wordt evidentie in deze literatuur opgevat als een soort informatie zonder daarbij één of meerdere argumentatieschema’s te betrekken. Bij een gegeven standpunt en een gegeven evidentie is er per definitie altijd een onderliggend argumentatieschema betrokken.¹

Er is geen één-op-één relatie tussen evidentietype aan de ene kant en argumentatieschema aan de andere kant. Dit komt omdat er twee soorten standpunten kunnen

worden onderbouwd (zie bijvoorbeeld Oestermeier & Hesse, 2001): algemene en specifieke. Een voorbeeld van een algemeen standpunt is ‘het drinken van te veel cognac leidt tot misselijkheid’; dit standpunt gaat over mensen in het algemeen. Bij een specifiek standpunt gaat het om één bepaald persoon (of gebeurtenis), bijvoorbeeld ‘Edward kan beter niet te veel cognac drinken, want dan wordt hij misselijk’. Per standpunt – algemeen of specifiek – is elk type evidentie gekoppeld aan een type argumentatieschema. Een algemeen standpunt met statistische evidentie leidt bijvoorbeeld tot het argumentatieschema van generalisatie. Deze koppeling tussen evidentietype en argumenttype verandert bij een wijziging van het soort standpunt in het geval van statistische en anekdotische evidentie (zie tabel 1). Bij een algemeen standpunt is statistische evidentie gekoppeld aan argumentatie op basis van generalisatie; bij een specifiek standpunt is het schema classificatie. Anekdotische evidentie is bij een algemeen standpunt gerelateerd aan generalisatie en bij een specifiek standpunt aan vergelijking.

Tabel 1 Evidentietypen en argumentatieschema's per type standpunt

evidentie	algemeen standpunt	specifiek standpunt
statistisch	generalisatie	classificatie
anekdotisch	generalisatie	vergelijking
causaal	causaal	causaal
expert	autoriteit	autoriteit

Een aantal experimenten heeft onderzocht wat de relatieve overtuigingskracht is van alle of enkele van de typen evidentie die hierboven zijn besproken (zie bijvoorbeeld Hoeken & Hustinx, 2002). Er is echter nauwelijks aandacht geweest voor onderzoek naar het daadwerkelijke vóórkomen van deze typen evidentie. Eén van de weinige onderzoeken is dat van Levasseur & Dean (1996), waarin is gekeken naar de relatie tussen het gebruik van evidentie van Amerikaanse presidentskandidaten en hun succes in door televisie uitgezonden debatten. Op basis van hun data kan berekend worden dat statistische en anekdotische evidentie vele malen frequenter werden gebruikt dan bronevidentie (experts en leken). Dit soort onderzoek kan een indicatie opleveren voor de overtuigingskracht die tekstschrijvers toeschrijven aan deze typen evidentie. Er is echter geen aandacht geweest voor de mogelijke invloed van cultuur op het relatieve vóórkomen van de vier typen evidentie. Er zijn aanwijzingen dat cultuur wel degelijk van invloed is. Zo geven Nisbett et al. (2001) een gedetailleerd overzicht van het verschil in redeneren tussen Westerse en Oosterse culturen. Dit verschil uit zich onder andere in processen als uitleggen en verklaren (hetgeen met causale evidentie te maken heeft), categoriseren, maar ook in argumentatievormen. Vooral op het gebied van expertevidentie zou cultuur wel eens een rol van betekenis kunnen spelen. Een tekstschrijver die ervoor kiest expertevidentie in te zetten om het waarschijnlijk te maken dat een handeling daadwerkelijk tot de genoemde voordelen leidt, gaat uit van een bepaalde vooronderstelling. De lezer van de tekst moet zich namelijk laten overtuigen door een expert, een persoon die meer kennis heeft over een bepaald gebied dan hijzelf. De lezer moet dus die ongelijkheid in kennis accepteren om vervolgens eventueel overtuigend te raken. Er is hierbij sprake van een machtsafstand (Mulder, 1975) tussen de lezer en de expert. De mate waarin verschillen in machtsafstand worden geaccepteerd, blijkt cultuurafhankelijk te zijn (Hofstede, 1991). 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). Twee landen

die zeer verschillen in hun machtsafstand zijn Nederland en Frankrijk. Waar Nederland zich kenmerkt door een relatief lage machtsafstand, kenmerkt Frankrijk zich juist door een relatief hoge machtsafstand. Bij hoge machtsafstand wordt ongelijkheid in kennis en macht verwacht en geaccepteerd. Expertevidentie zou daarom vaker kunnen voorkomen in Franse persuasieve communicatie dan in Nederlandse.

Onderzoeksvraag: Komt expertevidentie meer voor in Franse persuasieve communicatie dan in Nederlandse?

3 Methode

Hieronder wordt verslag gedaan van een corpusonderzoek naar de relatieve frequentie van de vier typen evidentie in Franse en Nederlandse persuasieve voorlichtingsfolders. Nadat het materiaal is gepresenteerd (3.1), wordt de procedure uitgelegd (3.2) en worden de resultaten besproken (3.3).

3.1 Materiaal

Er is een corpusonderzoek uitgevoerd om de culturele invloed op de frequentie van de vier typen evidentie vast te stellen. Als materiaal zijn persuasieve voorlichtingsbrochures gekozen, omdat deze – in tegenstelling tot bijvoorbeeld advertenties – relatief veel tekst bevatten die geanalyseerd kan worden. De folders zijn geselecteerd aan de hand van twee eisen: beschikbaarheid voor alle burgers en overtuigend karakter. Op beide eisen wordt hieronder ingegaan.

De folders zijn tussen oktober 2001 en augustus 2002 verzameld bij in principe publieke instellingen. In Nederland zijn persuasieve voorlichtingsfolders, waartoe ook fondswervingbrochures zijn gerekend², vrij verkrijgbaar in bibliotheken en gemeentehuizen; er zijn zo'n 140 folders verzameld in Amsterdam, Den Bosch, Nijmegen en Veldhoven. In Frankrijk zijn dergelijke documenten nauwelijks verkrijgbaar via deze instellingen. Folders moeten voornamelijk gezocht worden bij instellingen die ze uitgeven. Een groot deel van de folders is verkregen via het CFES (*Comité français d'éducation pour la santé*), vergelijkbaar met het Nederlandse Postbus 51. Daarnaast zijn folders geworven via een instelling in Rennes (*Le service communal hygiène et santé*) en via charitatieve instellingen die fondswervingbrochures uitgeven. Deze instellingen zijn gevonden via overzichten op Internet (www.yeba.org/annuaire en www.aidez.org) en zijn daarna hetzij per post hetzij ter plekke in Parijs benaderd. In totaal zijn er zo'n 100 Franse folders verzameld.

Deze folders bleken niet allemaal te voldoen aan het tweede criterium: een overtuigend karakter. Folders zijn als overtuigend beschouwd, indien ze gekenmerkt werden door pragmatische argumentatie (meer hierover in de paragraaf 'procedure'). Hierdoor vielen veel Franse folders af. Het was opvallend hoe instructief het karakter van vele Franse folders was. In deze documenten lag de nadruk niet zozeer op de gevolgen, maar veeleer op de manieren waarop het voorgestelde gedrag uitgevoerd moet worden: doe dit eerst, doe dan dat, doe vervolgens dit weer, et cetera. Dit is des te opvallender, omdat het genre voorlichtingsfolder in Frankrijk in principe hetzelfde is als in Nederland. Volgens Berthelot-Guiet & Ollivier-Yaniv (2001) stelt voorlichting de overheid in staat om mentaliteits- of gedragveranderingen voor te stellen (dus niet op te leggen), die de burger vervolgens kan integreren en overnemen. Dit komt overeen met Koelen & Martijn (1994), die het doel van overtuigende voorlichting omschrijven

als de verandering van de attitude of het gedrag van de lezer in de richting zoals bedoeld door de tekstschrijver.

De folders die na de tweede stap zijn overgebleven, zijn niet allemaal meegenomen in de analyse. Het thema van de folder zou namelijk van invloed kunnen zijn op de aanwezigheid van typen evidentie. Zo zijn er bij folders over verkeer wellicht weinig anekdotes bekend over ongevallen, maar des te meer cijfers. De corpora van beide landen zijn daarom gelijk gehouden op het aantal folders per thematische categorie. Een behoorlijk aantal folders is daardoor niet meegenomen in de analyse. De categorieën zijn gevormd op basis van de aanwezige folders. In een soortgelijk onderzoek dat aan dit onderzoek voorafging (Hornikx, Starren & Hoeken, te verschijnen³), bleek ook dat er twee duidelijk verschillende typen folders te onderscheiden waren. Aan de ene kant zijn dit folders met een eigenbelang voor de lezer (onderwerpen zijn bijvoorbeeld roken, Aids of verkeer); aan de andere kant zijn dit folders met andermans belang (voornamelijk fondswerving). Ook het type belang staat daarom in tabel 2, die de verdeling in thema's van de folders aangeeft.

Tabel 2 Thematische indeling in geanalyseerde overtuigende folders (N = 44)

thema	Nederland	Frankrijk	belang
derde wereld	8	8	andermans
fondswerving	5	5	andermans
natuur / milieu	1	1	andermans
gezondheid algemeen	1	1	eigen
kanker	1	1	eigen
alcohol	1	1	eigen
roken	2	2	eigen
verkeer	3	3	eigen

De uiteindelijke 44 folders verschillen in formaat, gebruikt materiaal, tekstlengte en aantal pagina's. Het was onmogelijk om naast aan de eis van de thematische indeling ook aan de eis van tekstlengte te voldoen. Dit is geen probleem, aangezien gelijke tekstlengte er niet voor zorgt, dat er in elke folder ongeveer evenveel evidentie zit. Dit komt omdat folders, los van tekstlengte, variëren in het aantal constellaties van standpunt (actie), argument (gevolg) en evidentie. De consequenties hiervan voor de analysemethode worden aan het eind van de volgende paragraaf toegelegd.

3.2 Procedure

De 44 folders zijn geanalyseerd aan de hand van het schema in figuur 1. Een folder is als overtuigend bestempeld als er gedrag wordt aanbevolen of afgeraden door te wijzen naar respectievelijk de voor- of nadelen van dat gedrag. Bij een eerste lezing van de folder worden er antwoorden gezocht bij de volgende drie vragen:

- Wat wil de schrijver dat ik als lezer ga doen? (gedrag)
- Waarom zou ik dat moeten doen? (voor- en/of nadelen)
- In wiens belang is de actie? (eigenbelang of andermans belang)

Bij de tweede lezing wordt de folder wederom van begin tot eind doorgenomen, maar er wordt nu nadrukkelijk gezocht naar koppels van actie, voordelen en bijbehorende evidentie. Daarbij wordt alleen gelet op tekst. Een plaatje zonder tekst wordt dus niet geanalyseerd, omdat de interpretatie ervan vaak onduidelijk is (zie Oestermeier & Hesse, 2000). Overigens bleken – net als in Oestermeier & Hesse (2000) – de meeste

plaatjes (grafieken, beeldmateriaal en dergelijke) direct gerelateerd te zijn aan een tekstgedeelte, en zijn ze op die manier meegenomen in de analyse. Hieronder wordt kort ingegaan op de acties, de voordelen en de evidentie.

In een folder kan zowel één actie als een serie acties worden onderscheiden. Ook het aantal voor- of nadelen kan per folder enorm verschillen. De voor- en nadelen kunnen daarnaast daadwerkelijke gevolgen zijn van de actie, maar ook kenmerken. Een voorbeeld van het eerste geval is dat roken tot kanker kan leiden; evidentie kan dan de waarschijnlijkheid ondersteunen dat roken tot kanker leidt. Een voorbeeld van een kenmerk zijn pleegkinderen die lastige buien kunnen hebben. Een kenmerk laat zich eenvoudig herformuleren tot een gevolg: het hebben van pleegkinderen (actie) leidt ertoe dat u last kunt hebben van de buien van deze kinderen (nadeel). Voor evidentie heeft het onderscheid tussen gevolgen of kenmerken dus geen consequenties.

De wijze van tellen van evidentie in de folders is afhankelijk van het type evidentie. Bij expertevidentie wordt elk vóórkomen als één evidentie geteld. Expertevidentie bestaat uit feiten of meningen van een expert in relatie tot het standpunt dat de evidentie ondersteunt. Overigens wordt niet alleen expertevidentie opgespoord, maar ook bronevidentie. Alleen indien deze bron meer kennis bezit over het onderwerp dan de lezer, verkregen door hetzij ervaring, studie of training, is er sprake van een expert (Friedman & Friedman, 1979). Bronevidentie kan worden gecombineerd met statistische, causale en anekdotische evidentie. Een combinatie wordt in de analyse in een aparte categorie ondergebracht. Als laatste blijken er twee soorten van expertevidentie te zijn: een expert die bij naam wordt genoemd ('Volgens alcoholdeskundige dr. F. Klassen') en een anonieme expert ('Uit onderzoek blijkt dat'). De anonieme expert is niet meegenomen in de analyse, omdat er daarbij geen machtsafstand optreedt: er is wel een lezer aan de ene kant, maar geen andere persoon aan de andere kant. Statistische evidentie, vervolgens, is numerieke informatie, gebaseerd op een aantal gevallen, die wordt gebruikt in relatie tot een standpunt over alle gevallen in dezelfde klasse. Statistische evidentie komt voort uit onderzoek, waarin vaak meerdere zaken tegelijk gemeten worden. Daarom wordt cijfermateriaal dat in één zin als evidentie wordt gepresenteerd, als éénmaal evidentie beschouwd. Bijvoorbeeld: '250 doden en meer dan 2000 gewonden per jaar door alcohol in het verkeer' als evidentie voor het standpunt dat 'het drinken van alcohol leidt tot ernstige of zelfs dodelijke ongelukken'. Causale evidentie bestaat uit één of meerdere oorzaken waarom de gebeurtenis uit het standpunt waaraan hij is gerelateerd zal optreden. Het hebben van pleegkinderen, bijvoorbeeld, leidt ertoe dat u last kunt hebben van de buien van deze kinderen, omdat het 1) voor hen niet gemakkelijk is om gescheiden te leven van hun ouders en omdat ze 2) nog worstelen met hun ervaringen uit het verleden. Bij causale evidentie worden oorzaken die samen worden gegeven, zoals de twee oorzaken in de vorige zin, als één evidentie geteld. Dit heeft te maken met de aard van causale evidentie. De aanname is dat gepresenteerde oorzaken samen onderzocht zijn en alleen in combinatie een verklaring vormen. In tegenstelling tot oorzaken in causale evidentie, zijn gevallen (anekdotes) vaak los te presenteren. Anekdotische evidentie bestaat uit één of enkele gevallen die behoren tot de klasse die wordt vermeld in het standpunt dat het ondersteunt. In principe zou één geval voldoende kunnen zijn, de keuze voor meerdere gevallen is dan een bewuste. Elke anekdotische evidentie wordt dus als één geteld.

De folders zijn door vier personen geanalyseerd.⁴ In de eerste fase is de procedure van de beoordeling gezamenlijk vastgelegd. Tijdens de tweede fase heeft elke beoordelaar vijf folders geanalyseerd; omdat de interbeoordelaarsbetrouwbaarheid goed was, zijn deze folders meegenomen in de analyse. In de derde fase is de rest van

de folders geanalyseerd (zie, voor de verdeling per beoordelaar, tabel 3). Na de individuele, onafhankelijke analyse zijn per koppel de resultaten vergeleken. Bij de analyse is er sprake van twee beslissingen:

- Is een bepaalde passage als evidentie op te vatten?
- Welk type evidentie is het?

Potter & Levine-Donnerstein (1999) stellen dat betrouwbaarheid en validiteit in corpusonderzoek afhangen van het type inhoud dat onderzocht wordt. In dit onderzoek heeft elke beslissing – of iets evidentie is en tot welk type het vervolgens behoort – een ander type inhoud. Het type inhoud bij de eerste beslissing wordt door Potter & Levine-Donnerstein (1999) *pattern* (patroon) genoemd. De rol van de beoordelaars is hier als volgt: “Every time the coders see an element on the surface of the content that may indicate the presence of a particular pattern, they search for other indicators. When there are enough indicators [in dit geval: het voorgestelde gedrag en de gepresenteerde voor- of nadelen] or when the right combination of indicators is present, coders conclude that the pattern exists, and they record its presence on their coding forms” (Potter & Levine-Donnerstein, 1999, p. 265). Beide beoordelaars vergelijken of ze dezelfde inhoud als evidentie in de folder hebben beschouwd. Als dit het geval is, zijn ze het ‘eens’; als één van beiden de evidentie over het hoofd heeft gezien, wordt ‘oneens’ genoteerd. Bij elke folder wordt één keer extra ‘eens’ genoteerd, omdat de beoordelaars het eens zijn dat er in de rest van de folder geen evidentie meer voorkomt. Cohens κ is gebruikt om de mate van overeenstemming tussen de beoordelaars te meten.⁵ Bij een verschil werd er in onderling overleg tot een oplossing gekomen. Bij de tweede vraag – tot welk type behoort de gevonden evidentie? – is er sprake van manifeste (*manifest*) inhoud (Potter & Levine-Donnerstein, 1999). De interbeoordelaarsbetrouwbaarheid bij deze vraag is alleen berekend voor gevallen waarin beide beoordelaars dezelfde inhoud als evidentie beschouwden. Immers, indien één van hen de evidentie niet had opgemerkt, kon er niet gekeken worden naar de overeenstemming over het type van die evidentie. De betrouwbaarheid is ook hier gemeten met Cohens κ . In tabel 3 staat de interbeoordelaarsbetrouwbaarheid aangegeven per beslissing en uitgesplitst naar koppel van beoordelaars. Zowel bij de eerste als de tweede beslissing is de betrouwbaarheid goed te noemen, aangezien κ gemiddeld groter dan of gelijk is aan .80 (zie Neuendorf, 2002). Ook de betrouwbaarheid per koppel afzonderlijk is zeer adequaat (de laagste κ is .74).

Tabel 3 Interbeoordelaarsbetrouwbaarheid (κ) bij beslissing 1 (evidentie of niet?) en 2 (welk type evidentie?) per koppel van beoordelaars (met aantal folders)

beoordelaars	beslissing 1	beslissing 2
1 en 2 (16 NL)	.76	.74
1 en 3 (11 FR)	.77	.87
1 en 4 (11 FR en 6 NL)	.84	.84
totaal	.80	.83

De frequentie van de vier typen evidentie is geëvalueerd met behulp van een variantie-analyse. De χ^2 -toets is een methode die bij corpusonderzoek vaker wordt gebruikt, maar die hier minder geschikt is, omdat er ten onrechte vanuit wordt gegaan dat de waarnemingen (evidentie) onafhankelijk zijn. De gevallen van evidentie zitten soms in dezelfde brochures, en kunnen dus wel degelijk afhankelijk zijn. In sommige folders

wordt namelijk meer dan één keer evidentie aangedragen voor de waarschijnlijkheid van een gevolg of zijn er meerdere constellaties van standpunt (actie), argument (gevolg) en evidentie. De frequentie van de typen evidentie in het corpus is daarom geëvalueerd met behulp van een 2 (Frankrijk, Nederland) x 4 (statistisch, anekdotisch, causaal, expert) variantieanalyse. Land is hierbij een tussen-brochure factor en type evidentie een binnen-brochure factor. Elke folder wordt beschouwd als een proefpersoon die een score heeft bij elk type evidentie (0, 1, 2, etc.). Zo wordt berekend hoeveel evidentie er per type gemiddeld voorkomt per folder.⁶

3.3 Resultaten

Het corpusonderzoek is opgezet om vast te stellen of er een culturele invloed is op de relatieve frequentie van vier evidentietypen. Combinaties van expertevidentie met de drie andere typen evidentie komen bijna niet voor ($M = 0.20$, $SD = 1.07$); bronevidentie (expertevidentie waarbij de bron geen expert is) komt ook zelden voor (bronevidentie met of zonder combinatie met andere drie typen: $M = 0.14$, $SD = .51$). Daarom wordt er bij de besprekingen van de resultaten alleen maar ingegaan op de vier hoofdtypen van evidentie. Deze blijken allemaal voor te komen, maar niet in dezelfde mate. Er is dan ook een significant verschil tussen het voorkomen van de vier evidentietypen ($F(3, 40) = 7.74$, $p < .001$, $\eta^2 = .37$).

De onderzoeksvraag luidde als volgt: komt expertevidentie meer voor in Franse persuasieve communicatie dan in Nederlandse? Expertevidentie blijkt inderdaad significant vaker voor te komen in het Franse corpus ($t(27.16) = 1.81$, $p < .05$; eenzijdig getoetst), al is het correcter te stellen dat de expert in Nederland nauwelijks wordt gebruikt en in Frankrijk in bescheiden mate. De vraag is vervolgens of er, ook in het algemeen, een cultureel verschil is in de frequentie van de vier typen evidentie. Er blijkt inderdaad een interactie te zijn tussen land en evidentietypen ($F(3, 40) = 2.85$, $p < .05$, $\eta^2 = .18$). De corpora verschillen echter niet significant bij statistische, anekdotisch of causale evidentie. Binnen elk land zijn er wel duidelijke verschillen (zie tabel 4). Zo komt in het Nederlandse corpus causale evidentie het meeste voor; causaal is frequenter dan statistische ($t(21) = 2.31$, $p < .05$), dan anekdotische ($t(21) = 3.04$, $p < .01$) en dan expertevidentie ($t(21) = 3.49$, $p < .01$). Daarnaast komt statistische evidentie vaker voor dan expertevidentie ($t(21) = 2.27$, $p < .05$). Ook in het Franse corpus komt statistische evidentie vaker voor dan expertevidentie ($t(21) = 2.71$, $p < .05$).

Tabel 4 Het gemiddelde voorkomen van typen evidentie per Nederlandse of Franse folder (een hogere score betekent een hoger voorkomen; gemiddelden met een ander superscript verschillen significant van elkaar binnen een corpus: NL, FR of totaal; SD tussen haakjes)

	Nederland	Frankrijk	totaal
statistisch	0.64 ^b (1.26)	1.18 ^a (1.37)	0.91 ^a (1.33)
anekdotisch	0.18 ^{b,c} (0.50)	1.14 ^{a,b} (2.21)	0.66 ^{a,b} (1.66)
causaal	1.55 ^a (1.97)	0.86 ^{a,b} (1.13)	1.20 ^a (1.62)
expert	0.05 ^c (0.21)	0.27 ^b (0.55)	0.16 ^b (0.43)

Volgens Hornikx, Starren & Hoeken (te verschijnen) zou ook het belang van de folder – eigenbelang of andermans belang – van invloed kunnen zijn op de relatieve frequentie van de evidentietypen. Er blijkt echter geen interactie op te treden tussen het belang van de folder en het voorkomen van de typen evidentie ($F(3, 38) < 1$). Statistische

evidentie komt wel gemiddeld vaker voor dan anekdotische evidentie in folders met een eigenbelang ($M = 1.38$ tegen $M = 0.76$) en anekdotische evidentie juist meer dan statistische evidentie in folders met andermans belang ($M = 0.86$ tegen $M = 0.31$), maar dit is niet significant.

4 Conclusie en discussie

Een corpus bestaande uit Nederlandse en Franse overtuigende voorlichtingsbrochures is geanalyseerd om na te gaan of er een culturele invloed is op de relatieve frequentie van vier evidentietypen. Cultuur blijkt inderdaad van invloed te zijn op de relatieve frequentie. Daarnaast wordt de vooronderstelling dat expertevidentie vaker gebruikt zou worden in Frankrijk, bevestigd. Overigens wordt dit evidentietype in beide landen het minst gebruikt (cf. Levasseur & Dean, 1996). Een oorzaak hiervoor ligt misschien in de lage informatieve waarde die dit evidentietype bevat: het is niets meer dan een herhaling van het standpunt dat gedrag bepaalde gevolgen heeft. Omdat er gecontroleerd is voor de thema's van de folders, lijkt de hogere machtsafstand in Frankrijk de enige plausibele verklaring te zijn voor het meer frequente gebruik van expertevidentie in dat land.

In de bespreking van evidentietypen werd causale evidentie om een aantal redenen toegevoegd. Dit corpusonderzoek laat zien dat die toevoeging zinvol is. Causale evidentie wordt zelfs zeer vaak gebruikt, en vooral door Nederlandse tekstschrijvers. Dit resultaat komt overeen met een onderzoek van Schellens & De Jong (2000). In hun corpus van Nederlandse non-profit brochures bleek causale argumentatie, die is gerelateerd aan causale evidentie, een veelvoorkomend argumentatietype te zijn. Als causale evidentie in de typologie van evidentie zou ontbreken, zou aan gevallen als 1 en 2 worden voorbijgegaan.

1. Van het drinken van alcohol word je dik, want 'het [vertraagt] de afbraak van het vet uit de voeding [...], en [zorgt] er zo voor [...] dat je meer vet opslaat' (*Wat doet drank met u?*)
2. Roken heeft als nadeel dat de bloedvaten gaan vernauwen, want 'Op de beschadigde plekken [in de vaatwanden] gaan zich stoffen afzetten, waardoor vernauwing van het vaatstelsel ontstaat. Hierdoor wordt het transport van het bloed door het lichaam bemoeilijkt' (*Tabak, de informatie*)

Afsluitend kan geconcludeerd worden dat dit corpusonderzoek laat zien dat cultuur van invloed is op de relatieve frequentie van typen evidentie in persuasieve communicatie. Dit kan betekenen dat ontwerpers van persuasieve teksten uit verschillende culturen andere intuïties hebben over welke evidentietypen overtuigender zijn in hun eigen cultuur. Experimenteel onderzoek zou hierop aansluitend kunnen bekijken of het inderdaad zo is, dat bijvoorbeeld Nederlanders causale evidentie overtuigender vinden dan Fransen of dat Franse proefpersonen juist de expertevidentie hoger waarderen dan Nederlandse proefpersonen. Voor een beter inzicht in de overtuigingskracht van evidentie kan experimenteel vervolgonderzoek zich dan ook goed richten op de invloed van cultuur op de relatieve overtuigingskracht van de typen evidentie.

Noten

1. Ik dank Bart Garssen voor onze discussies over de relatie tussen evidentie en argumentatieschema's.
2. Beide tekstsoorten zijn persuasief van aard. Ze proberen hun lezer aan te sporen tot gedrag, waarvan de gevolgen worden aangedragen.
3. Deze studie hield geen rekening met een gelijke verdeling van folders over de genoemde categorieën. Een aantal folders uit dat corpus is ook in dit corpus aanwezig. De corpora bevatten samen 94 folders, waarvan er 18 in beide corpora vóórkomen.
4. Naast de auteur zijn dit Marjan Groeneveld, Hans Hoeken en Marianne Starren. Ik dank hen hartelijk voor hun medewerking. Hans Hoeken en twee anonieme reviewers ben ik dank verschuldigd voor hun uitgebreide commentaar op eerdere versies van dit artikel.
5. In dit geval is 'overeenstemming op basis van toeval' in de formule niet te berekenen, omdat de kans dat een beoordelaar het goede antwoord geeft bij voorbaat niet in een percentage is uit te drukken. Overeenstemming is daarom gemeten door (aantal eens) te delen door (aantal eens + oneens).
6. Het tamelijk grote aantal nulcores leidt ertoe dat de standaardafwijking groter is dan het gemiddelde aantal evidentie per brochure (zie tabel 4). Een anonieme reviewer suggereerde daarom om voor iedere folder te scoren of een type evidentie wel of niet vóórkomt en niet hoe vaak. Zo kan berekend worden in hoeveel procent van de folders een bepaald evidentietype vóórkomt. Causale evidentie komt bijvoorbeeld in 72.72% van de Nederlandse en in 59.09% van de Franse folders voor. Statistische ($\chi^2 = 11.72$, $df = 1$, $p < .001$), anekdotische ($\chi^2 = 4.54$, $df = 1$, $p < .05$) en expertevidentie ($\chi^2 = 12.12$, $df = 1$, $p < .001$) komen in meer Franse folders voor dan in Nederlandse.

Literatuur

- Ajzen, I. (1977). Intuitive theories of events and the effects of base rate information on prediction. *Journal of Personality & Social Psychology*, 35(5), 303-314.
- Berthelot-Guiet, K. & Ollivier-Yaniv, C. (2001). "Tu t'es vu quand t'écoutes l'état": réception des campagnes de communication gouvernementale, appropriation et détournement linguistique des messages. *Réseaux*, 19(108), 155-178.
- Cross, R. (1958). *Evidence*. London: s.n.
- Feteris, E. T. (2002). Filosofische achtergronden van een pragma-dialectisch instrumentarium voor de analyse en beoordeling van pragmatische argumentatie. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 24(1), 14-31.
- Friedman, H. & Friedman, L. (1979). Endorser effectiveness by product type. *Journal of Advertising Research*, 19(5), 63-71.
- Garssen, B. J. (1997). *Argumentatieschema's in pragma-dialectisch perspectief. Een theoretisch en empirisch onderzoek*. Amsterdam: IFOTT.
- Hoeken, H. & Hustinx, L. (2002). De relatieve overtuigingskracht van anekdotische, statistische, causale en autoriteitsevidentie. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 24(3), 226-236.
- Hofstede, G. (1991). *Allemaal andersdenkenden. Omgaan met cultuurverschillen*. Amsterdam: Contact.
- Hornikx, J., Starren, M. & Hoeken, H. (te verschijnen). Cultural influence on the relative occurrence of evidence types. In F. H. van Eemeren, J. A. Blair & C. A. Willard (Eds.), *Proceedings of the Fifth International Conference of the International Society for the Study of Argumentation*. Amsterdam: SicSat.
- Klopf, D. W. & McCroskey, J. C. (1969). *The elements of debate*. New York: Arco.

- Koelen, M. & Martijn, C. (1994). Persuasieve voorlichting. In N. G. Röling, D. Kuiper & R. Janmaat (Eds.), *Basisboek voorlichtingskunde* (pp. 217-239). Amsterdam: Boom.
- Levasseur, D. & Dean, K. W. (1996). The use of evidence in presidential debates: a study of evidence levels and types from 1960 to 1988. *Argumentation and Advocacy*, 32(4), 129-142.
- Mulder, M. (1975). *Het spel om de macht: over verkleining en vergroting van machtsongelijkheid* (4e dr.). Meppel: Boom.
- Neuendorf, K. A. (2002). *The content analysis guidebook*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Nisbett, R. E., Peng, K., Choi, I. & Norenzayan, A. (2001). Culture and systems of thought: holistic versus analytic cognition. *Psychological Review*, 108(2), 291-310.
- Oestermeier, U. & Hesse, F. W. (2000). Verbal and visual causal arguments. *Cognition*, 75(1), 65-104.
- Oestermeier, U. & Hesse, F. W. (2001). Singular and general causal arguments. In J. D. Moore & K. Stenning (Eds.), *Proceedings of the 23rd Annual Conference of the Cognitive Science Society* (pp. 720-725). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Perelman, Ch. & Olbrechts-Tyteca, L. (1969). *The new rhetoric: a treatise on argumentation*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- Potter, W. J. & Levine-Donnerstein, D. (1999). Rethinking validity and reliability in content analysis. *Journal of Applied Communication Research*, 27(3), 258-284.
- 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.
- Reinard, J. C. (1991). *Foundations of argument: effective communication for critical thinking*. Dubuque, IA: William C. Brown.
- Reynolds, R. A. & Reynolds, J. L. (2002). Evidence. In J. P. Dillard, & M. Pfau (Eds.), *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* (2e dr.). Groningen: Martinus Nijhoff.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1980). Causal schemas in judgments under uncertainty. In M. Fishbein (Ed.), *Progress in social psychology* (pp. 49-72). Hillsdale: Lawrence Erlbaum.