

# Is de mens als een raaf?

## Een onderzoek naar de effecten van etnische afkomst op overtuigendheid.

Tarik Baamier

December 2009

Faculteit Geesteswetenschappen, Universiteit van Tilburg, s645412



### Abstract

Voorliggend onderzoek betreft de vraag of de afkomst van een bron invloed heeft op de overtuigendheid in persuasieve teksten. De verhoudingen tussen moslims en niet-moslims in Nederland zijn de laatste jaren aangetast (<http://www.imes.uva.nl>), dit heeft ook gevolgen voor de Marokkaanse gemeenschap in Nederland aangezien zij daar een groot deel van uitmaakt. De vraag in dit onderzoek is of Marokkanen in Nederland last hebben van 'guilt by association', en in concreto of er vooroordelen bestaan in de zin dat Marokkaanse Nederlanders door autochtone Nederlanders in beginsel als minder betrouwbaar of overtuigend worden gezien dan autochtone Nederlanders. Hierbij is gebruik gemaakt van persuasieve teksten (uit Nederlandse kranten) omdat uit onderzoek blijkt dat betrouwbaarheid een factor is van overtuiging (O'Keefe, 2002; Klandermans en Seydel, 1996).

## Voorwoord

Deze scriptie is geschreven in het kader van het afstuderen voor de opleiding “Bedrijfscommunicatie en Digitale Media” aan de faculteit Geesteswetenschappen van de Universiteit van Tilburg. Mede door mijn buitenlandse afkomst interesseer ik me in de verhoudingen tussen Nederlanders en Marokkanen. Ik heb het gevoel dat na de aanslagen in New York de verhoudingen tussen beide ‘groepen’ negatief zijn beïnvloed. Vanuit mijn beleving en de beleving van mijn (in)directe omgeving kan er soms het gevoel ontstaan dat men hierop wordt aangekeken, al wordt dit niet duidelijk kenbaar gemaakt. Mijn ouders hebben zich hier in de jaren zeventig gevestigd en behoorde tot de zogeheten ‘gastarbeiders’. De taalbarrière zorgde daarbij voor een enorme kloof in de communicatie tussen de Marokkaanse gastarbeiders en de overige Nederlandse populatie. Nu met de tweede generatie is dat een andere zaak, aangezien deze in Nederland is opgevoed en hier scholing heeft gehad. Ondanks het feit dat men tweetalig is opgevoed, betekent dit niet dat men de Nederlandse taal niet voldoende of goed beheerst. In de meeste gevallen wordt deze prima beheerst door de tweede generatie Marokkanen, welke ik vanaf nu zal benoemen met Marokkaanse Nederlanders. De communicatie verloopt daarom in de meeste gevallen dan ook soepel. Vanwege mijn achtergrond in de communicatiewereld heb ik tot een onderwerp proberen te komen waarin zowel de aspecten ‘etnische afkomst’, ‘communicatie’ en ‘verhoudingen tussen autochtone Nederlanders en Marokkaanse Nederlanders’ aan bod zullen komen. Communicatie omvat vele aspecten en een belangrijk aspect daarvan is de overtuigingskracht (van een bepaald persoon). Met dit in mijn achterhoofd heb ik besloten om het volgende onderwerp te kiezen voor mijn scriptie, namelijk: “Wat is de invloed van afkomst op de overtuigendheid in persuasieve teksten?”.

Tijdens dit onderzoek ben ik geholpen door diverse personen en daarom gaat mijn dank uit naar de volgende personen. Allereerst wil ik hierbij mijn scriptiebegeleidster, Dr. E. Oversteegen, hartelijk danken voor de begeleiding en goede hulp. Zonder haar deskundige feedback en kennis was deze scriptie niet tot stand gekomen. Naast Dr. J. Schilperoord gaat mijn uiterste dank uit naar Dr. M.B. Goudbeek voor zijn hulp en kennis op statistisch gebied. Daarnaast wil ik alle anderen bedanken die mij, tijdens het schrijven van deze scriptie, hebben gesteund.

## Inhoudsopgave

|                                                                               |           |
|-------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1. INLEIDING.....</b>                                                      | <b>4</b>  |
| 1.1 AANLEIDING TOT HET ONDERZOEK .....                                        | 4         |
| 1.2 ONDERZOEKSVRAAG .....                                                     | 5         |
| <b>2. THEORETISCH KADER.....</b>                                              | <b>6</b>  |
| 2.1 HET CONCEPT OVERTUIGEN.....                                               | 6         |
| 2.2 OVERTUIGING IN PERSUASIEVE TEKSTEN.....                                   | 7         |
| 2.2.1 <i>Factoren van invloed op overtuiging in persuasieve teksten</i> ..... | 7         |
| 2.2.2 <i>Het 'Elaboration Likelihood Model'</i> .....                         | 9         |
| 2.3 BEELDVORMING.....                                                         | 13        |
| 2.4 BRONKENMERKEN.....                                                        | 13        |
| 2.4.1 <i>Geloofwaardigheid</i> .....                                          | 14        |
| 2.4.2 <i>Beeld</i> .....                                                      | 15        |
| 2.4.3 <i>Gelijkenis</i> .....                                                 | 15        |
| 2.4.4 <i>Aantrekkelijkheid</i> .....                                          | 16        |
| 2.5 HET EFFECT VAN EEN NAAM .....                                             | 20        |
| 2.5.1 <i>Zajonc (1968)</i> .....                                              | 20        |
| 2.5.2 <i>Song en Schwarz (2009)</i> .....                                     | 21        |
| 2.5.3 <i>Erwin en Calev (1984)</i> .....                                      | 21        |
| 2.5.4 <i>Naam als bronkenmerk</i> .....                                       | 22        |
| <b>3. METHODE.....</b>                                                        | <b>23</b> |
| 3.1 MATERIAAL .....                                                           | 23        |
| 3.2 PROEFPERSONEN .....                                                       | 23        |
| 3.3 ONDERZOEKSOPZET .....                                                     | 25        |
| 3.4 DESIGN EN PROCEDURE .....                                                 | 25        |
| <b>4. RESULTATEN.....</b>                                                     | <b>27</b> |
| 4.1 OVERTUIGENDHEID .....                                                     | 27        |
| 4.2 GELOOFWAARDIGHEID .....                                                   | 29        |
| 4.3 COMPETENTIE BRON.....                                                     | 33        |
| 4.4 INTERESSE IN ONDERWERP KRANTENARTIKEL .....                               | 35        |
| 4.5 PERSOONLIJK BELANG VAN ONDERWERP KRANTENARTIKEL .....                     | 36        |
| 4.6 CORRELATIES.....                                                          | 37        |
| <b>5. CONCLUSIE .....</b>                                                     | <b>38</b> |
| <b>6. DISCUSSIE.....</b>                                                      | <b>44</b> |
| <b>LITERATUUR.....</b>                                                        | <b>49</b> |
| <b>BIJLAGEN.....</b>                                                          | <b>53</b> |
| ENQUÊTE 1) .....                                                              | 53        |
| ENQUÊTE 2) .....                                                              | 59        |
| ENQUÊTE 3) .....                                                              | 65        |
| ENQUÊTE 4) .....                                                              | 71        |

## 1. Inleiding

### 1.1 Aanleiding tot het onderzoek

Vanaf de jaren '50 kwam een arbeidsmigratie op gang. Er werden arbeidskrachten geworven in Italië en Spanje, later vooral in Turkije en Marokko. Volgens het CBS (2009) telt Nederland begin 2009 circa 16,5 miljoen inwoners, waarvan er bijna 3,3 miljoen allochtoon zijn (<http://statline.cbs.nl>). De allochtonen in Nederland, kunnen worden onderverdeeld in allochtonen van Westerse en niet-Westerse afkomst. Deze cijfers wijzen uit dat in Nederland sprake is van een multiculturele samenleving, immers éénvijfde van de bevolking is van buitenlandse komaf. Allochtonen kunnen ook worden aangeduid met de term etnische minderheden.

Na de beruchte aanslagen van 11 september 2001 in New York, is volgens Fennema, werkzaam bij het Instituut voor Migratie en Etnische Studies (IMES) aan de Universiteit van Amsterdam, de ideologische tweedeling in de Nederlandse samenleving een feit. Kort na deze gebeurtenis, die wereldwijd veel ophef en misschien ook wel angst heeft opgewekt, zijn er een aantal aanslagen gepleegd op moskeeën en scholen in Zwolle, Nijmegen, Apeldoorn, Den Haag, Gorinchem, Heerlen, Venlo, Vlissingen en Uden. Deze aanslagen beperkten zich niet alleen tot Nederland, maar waren ook van toepassing op andere lidstaten in Europa. Uit onderzoek dat is uitgevoerd door *Contrast*, en waarvan de resultaten op 18 september 2001 openbaar zijn gemaakt, blijkt dat vooral Marokkaanse moslims in Nederland zich bedreigd voelen, maar ook andere moslims in Nederland vrezen voor de gevolgen van de aanslagen in New York (<http://www.forum.nl>). De enquête laat tevens zien dat de helft van de moslims in Nederland bang is voor discriminatie in Nederland. Fennema stelt dat, hoewel de aanslagen van de Verenigde Staten in Nederland breed en eensgezind veroordeeld worden, de bestaande vreemdelingenangst is verhevigd (<http://www.imes.uva.nl>). Volgens haar heeft het fenomeen 'guilt by association', iets waar vele moslims het slachtoffer van zijn na de aanslagen in de Verenigde Staten, consequenties voor de verhoudingen tussen moslims en niet-moslims in Nederland.

De media draagt hier ook een steentje aan bij. Zij blijken bij verslaglegging over allochtonen vaak gebruik te maken van stereotypen (Brants, Crone en Leurdijk, 1997). Door herhaaldelijk gebruik te maken van stereotypen, worden deze stereotypen ook versterkt onder autochtonen. In het nieuws blijkt vooral bericht te worden vanuit een 'blank' (oftewel autochtoon) perspectief (Devroe, 2007). Het belang van de objectieve berichtgeving over etnische minderheden wordt ook door Bing (1995) onderkent, hij stelt dat "de verantwoordelijkheid van de media wat betreft de (re)presentatie

van etnische minderheden groot is: de media bepalen voor een groot deel de publieke opinievorming over zaken met betrekking tot de multiculturele samenleving". Etnische minderheden worden vooral in het nieuws betrokken, wanneer het om een misdaad draait (Hartmann et al., 1974; Van Dijk, 1983, 1991, 1993; Troyna, 1981; Entman & Rojecki, 2000). Wanneer zij dan niet in het nieuws komen met betrekking tot misdaad, heeft het vaak betrekking op typische allochtonenthema's zoals integratie en de multiculturele samenleving (Devroe en Saeys, 2002).

De vraag in dit onderzoek betreft het stereotype beeld dat autochtone Nederlanders hebben van Marokkaanse Nederlanders in termen van betrouwbaarheid en geloofwaardigheid. Hebben Marokkanen in Nederland last van 'guilt by association'? Bestaan er vooroordelen in de zin dat Marokkaanse Nederlanders door autochtone Nederlanders in beginsel als minder betrouwbaar worden gezien dan autochtone Nederlanders?

## **1.2 Onderzoeksvraag**

Om eventuele spiegeleffecten ook te kunnen registreren is de onderzoeksvraag als volgt geformuleerd:

*Wordt de overtuigendheid in persuasieve tekst mede bepaald door de afkomst van de bron: 'Nederlandse afkomst' versus 'Marokkaanse afkomst'?*

## **2. Theoretisch kader**

In dit hoofdstuk zullen een aantal onderwerpen behandeld worden die theoretisch van belang zijn voor dit onderzoek en waardoor we te weten komen hoe de grootheden geloofwaardigheid en overtuigendheid te meten zijn en hoe zij zich tot elkaar verhouden. In de eerste paragraaf wordt het concept 'overtuiging' toegelicht. In de tweede paragraaf zal worden ingegaan op persuasieve teksten en manieren van overtuiging. In de derde paragraaf zal de theorie van beeldvorming aan bod komen. In de vierde paragraaf worden de factoren benoemd die tot de bronkenmerken behoren en zal er tevens dieper worden ingegaan op een aantal van deze factoren. Tot slot zal in de vijfde paragraaf het effect van namen behandeld worden.

### **2.1 Het concept overtuigen**

In deze paragraaf zal een definitie worden gegeven van het concept 'overtuiging' rekeninghoudend met het feit dat er verschillende definities gehanteerd kunnen worden.

Een gebruikelijke manier om een concept te verduidelijken is door een definitie te geven van dat concept, want een definitie specificeert een aantal facetten waarop het concept betrekking heeft. Zo kan overtuigen worden gedefinieerd als "menselijke communicatie ontworpen om anderen te beïnvloeden door hun geloof, waarden of overtuigingen te veranderen" (Simons, 1976, p.21). Volgens O'Keefe (2002) dekken definities niet altijd de volledige inhoud van een concept, zo kan de ene betekenis namelijk te breed zijn en de andere te beperkt. Desalniettemin bestaat het concept overtuigen volgens hem uit een aantal gemeenschappelijke kenmerken waar iedereen het over eens is. Ten eerste valt het idee van succes onder het concept van overtuigen. Wanneer iemand bijvoorbeeld aangeeft dat men een ander heeft overtuigd, spreekt men automatisch van een succesvolle poging van beïnvloeding. Ten tweede de aanwezigheid van een doel en een intentie om dat doel te bereiken. Een derde gemeenschappelijk kenmerk is de aanwezigheid van een gevoel van vrijheid bij degene die wordt overtuigd. Het vierde kenmerk betreft de aanwezigheid van communicatie, zo wordt overtuiging gerealiseerd door het communiceren van de ene persoon met de andere. Tot slot wordt overtuiging gerealiseerd door een verandering in de mentale staat van de degene die wordt overtuigd. Aan de hand van deze kenmerken, definieert O'Keefe (2002) overtuiging als "een succesvolle intentionele poging om een andermans mentale staat te beïnvloeden met behulp van communicatie waarbij degene die wordt overtuigd een bepaalde mate van vrijheid ervaart".

Volgens O’Keefe (2002) wordt de mentale staat meestal gekarakteriseerd als een houding. Hij stelt dat er in de theorie een variatie aan beschrijvingen bestaan over de relatie tussen opvatting en verandering in opvatting. Zo claimen Beisecker & Parson (1972, p. 5) dat “overtuiging als doel het veranderen van de opvatting heeft”. Volgens sommigen leidt overtuiging naar het veranderen van een aspect binnen iemands houding. Levy, Collins & Nail (1998, p. 732) stellen bijvoorbeeld dat “een verandering in iemands opvatting een consequentie is van blootstelling aan communicatie”. Ook bestaat de opvatting dat overtuiging simpelweg als identiek wordt beschouwd als verandering in opvatting (Chaiken, Wood, & Eagly, 1996, p. 702).

O’Keefe is van mening dat overtuiging en verandering in opvatting aan elkaar zijn gelinkt. Wanneer de overtuiger de intentie heeft om iemands gedrag te beïnvloeden, zal dit worden bereikt door het veranderen van de opvatting, er vanuit gaande dat opvattingen “voorlopers zijn van gedrag” (Cohen, 1964, p. 138) en “verandering in opvatting een belangrijke determinant is van gedragsverandering” (Beisecker & Parson, 1972, p. 5).

## **2.2 Overtuiging in persuasieve teksten**

Uit onderzoek blijkt dat er verschillende factoren van invloed zijn op overtuiging in persuasieve teksten. Deze zullen worden besproken in paragraaf 2.2.1. Deze factoren komen samen in het “Elaboration Likelihood Model”, welke aan bod komt in paragraaf 2.2.2.

### *2.2.1 Factoren van invloed op overtuiging in persuasieve teksten*

De factoren die in een persuasieve tekst van invloed zijn op overtuiging, kunnen volgens Klandermans en Seydel (1996, p. 52 - 58) onderverdeeld worden in de bron, het bericht, het kanaal en de ontvanger.

Het bericht is de boodschap die de zender wil overdragen aan de ontvanger. Een aantal factoren zijn volgens Klandermans en Seydel onderdeel van het bericht. Krachtige argumentatie is met name bij overtuigende boodschappen onmisbaar. Zij stellen dat het is “aangetoond dat argumenten die door de ontvanger als relevant en juist worden beoordeeld en als ‘nieuw’, dus nog niet bij de ontvanger bekend, kunnen leiden tot verandering”. Het is over het algemeen goed om conclusies te trekken, alhoewel hoog opgeleide mensen daar soms slecht op reageren. Het herhalen van de belangrijkste delen van het bericht blijkt ook zinvol te zijn, hoewel dit niet vaker dan drie keer dient voor te komen en bij voorkeur in andere termen. Verder dient de discrepantie (het verschil tussen wat de ontvanger doet of denkt en wat in het bericht geadviseerd wordt) niet te groot te

worden. Deze mag wel groter zijn als de bron geloofwaardig is, maar naarmate de ontvangers zich meer persoonlijk betrokken voelen bij het onderwerp, is het verstandig de discrepantie minder groot te laten zijn. Buiten de bovenstaande punten, bestaan er volgens O'Keefe (2002) nog een aantal belangrijke factoren die betrekking hebben op de structuur van het bericht. Zo heeft verschillend onderzoek uitgewezen dat er kleine verschillen bestaan in het overtuigingseffect wanneer de sterke argumenten als eerst worden benoemd, of als laatst (Gilkinson, Paulson, & Sikkink, 1954; Gulley & Berlo, 1956). Ook is het expliciet benoemen van de conclusies in een bericht over het algemeen effectiever dan berichten zonder dergelijke expliciete vermeldingen. In het verlengde hiervan, blijken specifiek omschreven aanbevelingen overtuigender te zijn dan algemene aanbevelingen.

De ontvanger is in de meeste gevallen de voorgelichte. Omdat ontvangers verschillend reageren op voorlichting, is het van belang om te weten welke kenmerken de ontvangers hebben, zodat het bericht, de bron en het kanaal er op afgestemd kunnen worden. Volgens Klandermans en Seydel (1996) zijn een aantal factoren van de ontvanger van belang. Zoals de leeftijd van de ontvanger, aangezien na het twaalfde jaar de mate van beïnvloedbaarheid geleidelijk afneemt. Betrokkenheid bij het onderwerp is in die zin van belang dat naarmate men meer betrokken raakt, men minder beïnvloedbaar is. Er moet wel gezegd worden dat, indien men wel wordt overtuigd, deze overtuiging wel blijvend is. Hiermee samenhangend zijn ontvangers minder beïnvloedbaar wanneer ze al veel van het onderwerp afweten, of wanneer ze zich gebonden voelen aan hun opvatting of gedrag. Volgens O'Keefe (2002) spelen andere factoren bij de ontvanger ook een rol. Het geslacht is in die zin van belang, dat wanneer het analytisch denkvermogen een rol speelt bij overtuiging, mannen minder snel worden overtuigd dan vrouwen, daar vrouwen sociaal beter zijn geëquipeerd dan mannen. Een persoon met een middelmatig niveau self-esteem en een lage intelligentie is kwetsbaarder voor overtuigingspogingen dan een persoon met een lage of hoge self-esteem en hoge intelligentie. Van iemand met een lage mate van self-esteem wordt namelijk verwacht dat deze niet voldoende aandacht zal schenken aan het bericht, in tegenstelling tot de persoon met een hoge mate van self-esteem die vrijwel helemaal overtuigd is van zijn/haar eigen denkbeelden. Verder hebben factoren als het streven naar sensatie, leeftijd en culturele achtergronden ook invloed op overtuiging.

Het kanaal is het medium om het bericht van zender naar ontvanger over te brengen. Dit kan bijvoorbeeld een brochure zijn, een bijeenkomst, een individueel gesprek, de televisie of een krant. Klandermans en Seydel (1996) maken onderscheid tussen eenzijdige en tweezijdige communicatie omdat de kans op geslaagde communicatie veel groter is bij tweezijdige communicatie. Bij eenzijdige

communicatie loopt de informatie van bron naar ontvanger en is er geen mogelijkheid voor de ontvanger om daarop te reageren. Bij tweezijdige communicatie heeft de ontvanger wel de mogelijkheid om direct te reageren. O'Keefe (2002) maakt een onderscheid tussen geschreven, auditieve en visuele berichten. Aangezien er andere factoren een rol spelen, zoals het verschil in medium, verschil in publiek, verschil tussen interactieve en non-interactieve media enzovoorts, is het moeilijk om onderlinge verschillen tussen deze kanalen te bepalen. Over het algemeen biedt het ene kanaal geen voordeel boven de andere. Echter, hebben de karakteristieken van de bron meer impact wanneer het bericht verschuift van geschreven naar visuele berichten (Booth-Butterfield & Gutowski, 1993; Pfau et al., 2000). Zo hebben Andreoli & Worchel (1978) en Chaiken & Eagly (1983) geconstateerd dat variaties in geloofwaardigheid en aantrekkelijkheid meer impact hebben in visuele berichten dan in tekstuele berichten. Volgens O'Keefe (2002) wordt dit verklaard doordat auditieve en visuele berichten meer informatie verschaffen over de stem en verschijning van de mededeler en dit maakt de mededeler meer "aanwezig" en "echt".

De bron of zender is degene die een bericht overbrengt naar de ontvanger, dit kan een persoon zijn, een groep personen of een organisatie. Volgens Klandermans en Seydel (1996) zijn een aantal factoren van de bron van belang. De deskundigheid van een bron, immers hoe deskundiger een ontvanger de bron vindt, des te meer invloed heeft de bron. Hoe geloofwaardiger (in de zin van eerlijk) een ontvanger de bron vindt, des te meer invloed heeft de bron. Ook speelt attractiviteit een rol, namelijk hoe aardiger en attractiever een bron, des te meer invloed deze heeft op de ontvanger. Het gaat hier wel om uiterlijke aantrekkelijkheid. De manier van doen en 'gelijkheid', dat wil zeggen allerlei overeenkomsten tussen de bron en ontvanger, heeft daarnaast ook een positief effect op de invloed van de bron. Dit kan bijvoorbeeld een geografische achtergrond zijn (mensen met dezelfde afkomst of cultuur) of ideologische gelijkheid (mensen met dezelfde opvattingen). Verder is de macht van de bron ook van invloed op de ontvanger. Buiten de bovenstaande factoren om, is O'Keefe (2002) van mening dat het beeld dat men heeft van de bron ook van invloed is op overtuiging.

### *2.2.2 Het 'Elaboration Likelihood Model'*

Het Elaboration Likelihood Model is (ELM) een theorie dat ontwikkeld is door Richard Petty en John Cacioppo (1986) en waarin de verandering van opvattingen centraal staan. Met behulp van het ELM is men in staat om de basisprocessen, onderliggend aan de effectiviteit van persuasieve communicatie, te organiseren, categoriseren en te begrijpen. O'Keefe (2002) stelt dat "het ELM is gebaseerd op het idee dat bij verschillende condities, ontvangers variëren in de mate waartoe zij bereid zijn om 'elaboration' toe te passen bij issue-relevante informatie". In het boek van Petty &

Cacioppo (1986, p. 7) wordt 'elaboration' omschreven als "de mate waarin een persoon zorgvuldig nadenkt over issuerelevante informatie". O'Keefe (2002, p. 138) hanteert een bijna gelijkwaardige omschrijving, namelijk "de toepassing van issuerelevant denken". Er is in de Nederlandse taal geen allesomvattende betekenis te vinden van 'elaboration', maar er kan gedacht worden aan uitwerking.

Het ELM onderscheidt twee routes naar overtuiging, namelijk de centrale route en de perifere route. Er is sprake van overtuiging via de centrale route wanneer de overtuiging is bereikt door het zorgvuldig overwegen van issuerelevante informatie: het toetsen van de informatie, het overwegen van de argumenten en andere relevante informatie (O'Keefe, 2002, p. 139). In dit overtuigingsproces is de mate van 'elaboration' relatief hoog. Wanneer overtuiging tot stand wordt gebracht via de perifere route, is dit als gevolg van simpele signalen en beslisregels (bv. de aantrekkelijkheid of geloofwaardigheid van een bron) zonder het zorgvuldig overwegen van issuerelevante informatie (Petty & Cacioppo, 1986, p. 3). De mate van 'elaboration' is hierbij relatief laag. Wanneer 'elaboration' dus laag is, vormen de perifere signalen belangrijkere factoren voor overtuiging, en wanneer 'elaboration' hoog is, hebben perifere signalen relatief minder effect op de overtuiging.

De waarschijnlijkheid van 'elaboration' wordt bepaald door de motivatie en het vermogen van de ontvanger om de informatie te evalueren (Petty & Cacioppo, 1986). Zij veronderstellen dat naarmate het belang voor een correcte opvatting toeneemt, des te meer men zich inspant om een uitspraak te evalueren en dus over meer motivatie beschikt. Indien men beschikt over de motivatie, maar het vermogen ontbreekt, zal men alsnog eerder een beroep doen op simpele signalen (bv. de betrouwbaarheid van een bron) bij de evaluatie van het bericht. In het boek wordt gesteld dat "de centrale route wordt toegepast wanneer zowel de motivatie als het vermogen om de argumenten te overwegen, hoog zijn. De perifere route wordt toegepast wanneer de motivatie en/of het vermogen relatief laag zijn en overtuigingen vooral bepaald worden door positieve en negatieve signalen in de context, welke of direct geassocieerd worden met de positie van het bericht of een simpele gevolgstelling toestaan betreffende de validiteit van het bericht" (Petty & Cacioppo, 1986, p. 11). Deze gevolgstellingen zijn dan gebaseerd op signalen zoals de discrepantie van het bericht, eigen gedrag en karakteristieken van de bron.

Volgens O'Keefe (2002, p. 141) wordt motivatie bepaald door de mate van persoonlijk belang en de behoefte aan cognitie. Naarmate een onderwerp relevanter wordt voor een persoon, neemt de motivatie toe om het bericht zorgvuldig te overwegen. Verder hebben personen met een hoge

behoefte aan cognitie meer issuerelevante gedachten dan personen met een lage behoefte aan cognitie (Smith, Haugtvedt & Petty, 1994) en zijn meer beïnvloed door de kwaliteit van de argumenten (Axsom, Yates & Chaiken, 1987). Het vermogen wordt vooral beïnvloed door de aanwezigheid van afleiding en voorkennis over het onderwerp (O'Keefe, 2002, p. 143). Onderbrekingen zorgen ervoor dat er in bepaalde omstandigheden meer overtuiging plaatsvindt en in andere omstandigheden minder overtuiging. Een toename van de hoeveelheid voorkennis heeft als gevolg dat er meer issuerelevante gedachten plaatsvinden en daardoor de invloed van argumentatiekracht en perifere signalen stijgt (Laczniak, Muehling, & Carlson, 1991).

De centrale en perifere route verschillen van elkaar op een aantal cognitieve verwerkingsniveaus, namelijk op het gebied van automatische versus gecontroleerde verwerking, cognitieve inspanning en niveaus van verwerking. Bij automatische verwerking worden de processen gecontroleerd door de omgeving (Bargh, 1984). Deze worden gekarakteriseerd door een afwezigheid van inspanningen. Gecontroleerde verwerking, integendeel, vergt aandacht en leidt tot bewustwording. Een andere insteek is afkomstig van Langer, Chanowitz en Blank (1985) die onderscheid maken tussen cognitieve activiteit waarbij de gedachten actief worden ingezet en gedachteloze cognitieve activiteit. Het toepassen van de centrale route impliceert de betrokkenheid van gecontroleerde verwerking. Echter, impliceert het toepassen van de perifere route niet per direct de betrokkenheid van automatische verwerking, dat wil zeggen dat er ook een gecontroleerde verwerking kan plaatsvinden bij toepassing van de perifere route, met andere woorden dat men bewust is dat men de perifere route toepast. Cognitieve inspanning heeft betrekking op de hoeveelheid cognitieve capaciteit die besteed wordt aan een taak, er wordt onderscheid gemaakt tussen moeiteloos informatie verwerken en informatieverwerking door inspanning (Petty & Cacioppo, 1986). Mensen spannen zich cognitief meer in wanneer argumenten worden geëvalueerd (centrale route), dan wanneer de opvattingen gebaseerd zijn op simpele beslisregels (perifere route). Het laatste onderscheid heeft betrekking op de mate van verwerking. De auteurs geven aan dat, bij een hoge waarschijnlijkheid van 'elaboration' en cognitieve activiteit, de overtuigende informatie wordt gerelateerd met wat al bekend was over het onderwerp, en aan de hand daarvan een positie wordt bepaald. Bij een lage waarschijnlijkheid van 'elaboration' en cognitieve activiteit, richt de persoon zich op het zoeken en selecteren van simpele signalen of beslisregels.

Variabelen kunnen invloed hebben op de mate en richting van verandering in overtuigingen door te dienen als persuasieve argumenten, perifere signalen en/of invloed te hebben op de mate en richting van 'elaboration' betreffende issues en argumenten (Petty & Cacioppo, 1986). Hierbij wordt

onderscheid gemaakt tussen objectieve 'elaboration' en bevooroordeelde 'elaboration'. Bij objectieve 'elaboration' worden mensen door variabelen gemotiveerd om de argumentatiekracht in te zien of hun daarvan af te zien. Wanneer men is gemotiveerd een bericht objectief te verwerken, zal men zijn/haar best doen om de waarheid te achterhalen. Als men daarnaast ook het vermogen bezit om het bericht objectief te verwerken, zal de argumentatie tenminste gedeeltelijk worden overwogen. Afhankelijk van het toe- of afnemen van de behoefte om de argumentatie te overwegen, komt de argumentatiekracht duidelijker of minder duidelijk naar voren. Bij bevooroordeelde 'elaboration' worden mensen door variabelen gemotiveerd om bepaalde gedachten te creëren. Wanneer een variabele namelijk invloed heeft op de motivatie om het bericht subjectief te verwerken, zullen er voordelige of onvoordelige gedachten worden gecreëerd. En wanneer deze variabele ook invloed uitoefent op het vermogen, bestaat er dus meer kans dat de voorkeur meer uitgaat naar de ene kant dan naar de andere kant. Petty & Cacioppo (1986) geven aan dat objectieve verwerking vooral wordt gehanteerd wanneer het voor een persoon weinig verschil maakt of de één of andere uitkomst tot stand komt, en subjectieve verwerking wanneer men zich bedreigd voelt bij de totstandkoming van een bepaalde uitkomst.

Zoals eerder is vermeld, is het voor toepassing van de centrale route zowel benodigd te beschikken over de motivatie als het vermogen om de argumentatie te overwegen. Wanneer echter het vermogen hoog is, maar de motivatie laag, zal er geen verwerking van de argumentatie plaatsvinden en zal elk tot stand gebracht effect als gevolg zijn van simpele negatieve of positieve signalen (Petty & Cacioppo, 1986). Ook wanneer de motivatie hoog is en het vermogen laag, zal de persoon niet in staat zijn de argumentatie te verwerken al beschikt men wel over de wil. Als gevolg daarvan zal de persoon de boodschap volgens een elk willekeurige manier verwerken en zal het effect berusten op de perceptie van de validiteit van het bericht.

De toepassing van één van beide routes heeft verschillende gevolgen. Veranderingen in opvattingen als gevolg van de toepassing van de centrale route zijn meer aanhoudend, vormen betere voorspellers van gedrag en zijn beter bestand tegen aanvallen van personen met andere overtuigingen (Petty & Cacioppo, 1986). Naarmate de overtuigingen en overtuigingsrelevante informatie beter georganiseerd en toegankelijker zijn via de centrale route dan via de perifere route, des te groter de kans dat men dezelfde opvattingen na verloop van tijd nog heeft, deze opvattingen zal verdedigen en hiernaar handelt.

## **2.3 Beeldvorming**

De media vormen een belangrijke factor in de totstandkoming van een negatief of positief beeld van bepaalde groeperingen. In deze paragraaf zal kort worden beschreven op welke manier de media daar mogelijk een rol in kan spelen.

Volgens van Dale betekent beeldvorming, 'de geleidelijk ontstaande opvatting over iets'. Beeldvorming is het ontstaan van een beeld of een indruk die men van iets kan hebben. Smelik (1999) maakt onderscheid tussen beeldvorming als een proces, "iets dat ontstaat", en beeldvorming als mentaal proces, "iets dat iemand voor de geest staat". Volgens haar is er tot op heden vooral aandacht geschonken aan de psychologische kant van beeldvorming en niet aan de materiële kant. Met de materiële kant worden de beelden en teksten bedoeld die effect kunnen hebben op de beeldvorming bij bepaalde mensen. Deze beelden en teksten zijn overal om ons heen waarneembaar. Beeldvorming ontstaat wanneer er een wisselwerking plaatsvindt tussen de mentale denkbeelden en soortgelijke teksten/beelden. Dit resulteert in het ontstaan van nieuwe beeldvorming of het bevestigen van bepaalde (bestaande) beeldvorming. Vooral beelden met betrekking tot sekse en etniciteit kunnen (on)bewust betekenissen overdragen (Smelik, 1999). Zij stelt dat "de verschillen tussen mensen zo essentieel zijn in een cultuur, dat beelden en teksten daar eigenlijk altijd wel betekenis aan geven". Voor het ontstaan van beeldvorming stelt zij zowel de producten, de bemiddelaars (bv. media) en consumenten van beelden verantwoordelijk. De producent verwerkt namelijk een beeldvorming in een tekst of beeld waarna de ontvanger het op zijn/haar eigen manier interpreteert en zodoende ontstaat een eigen beeldvorming. Ook Hendriks (2006) stelt dat de media wel degelijk invloed hebben op de beeldvorming over niet-westerse allochtonen.

Uit het voorgaande blijkt dat de media een grote rol blijkt te spelen bij beeldvorming. Etnische minderheden verschijnen vaak negatief in het nieuws. Hieruit kan geconcludeerd worden dat er onder autochtonen eerder een negatief dan een positief beeld zal ontstaan van etnische minderheden.

## **2.4 Bronkenmerken**

Van een aantal bronkenmerken is aangetoond dat die van invloed zijn op overtuiging. Daar zal in deze paragraaf dieper op worden ingegaan. De bronkenmerken waar ik me op zal richten, en

welke tevens de uitgangspunten vormen van O'Keefe (2002), zijn: geloofwaardigheid, het beeld (dat men heeft van de bron), gelijkenis (tussen bron en ontvanger) en aantrekkelijkheid.

#### *2.4.1 Geloofwaardigheid*

Geloofwaardigheid betreft de oordelen van de ontvanger omtrent de waargenomen geloofwaardigheid van de zender (O'Keefe, 2002, p. 130). Het gaat hier niet om een eigenschap van de zender, maar om de waargenomen geloofwaardigheid van de zender bij de ontvanger. Geloofwaardigheid bestaat uit een aantal onderliggende dimensies, waarbij de twee globale dimensies die het meest toegepast worden bij onderzoeken van geloofwaardigheid 'competentie' en 'betrouwbaarheid' zijn (O'Keefe, 2002, p. 132).

Met competentie wordt bedoeld of een persoon zich in een positie bevindt waarbij hij/zij de waarheid weet en weet wat juist of verkeerd is. Dit wordt getoetst met schalen als ervaren-onervaren, op de hoogte-niet op de hoogte, bekwaam-onbekwaam, gekwalificeerd-ongekwalificeerd, vaardig-onvaardig, intelligent-onintelligent, deskundig-ondeskundig. Bij betrouwbaarheid wordt gekeken of de zender geneigd is de waarheid te vertellen zoals hij/zij die kent. Dit wordt getoetst met schalen als eerlijk-oneerlijk, betrouwbaar-onbetrouwbaar, onbevooroordeeld-bevooroordeeld, rechtvaardig-onrechtvaardig, zelfzuchtig-onzelfzuchtig.

De bovengenoemde dimensies zijn parallel aan de twee typen communicatie bias welke zijn geïntroduceerd door Eagly, Wood and Chaiken (1978), namelijk: kennisbias en rapporteerbias. O'Keefe (2002, p. 132) stelt dat er sprake is van een rapporteerbias 'wanneer een zender weet wat correct is (competent) maar desondanks zijn publiek misleidt (onbetrouwbaar)' en van een kennisbias wanneer er sprake is van een zender die 'oprecht (betrouwbaar) is maar ongeïnformeerd (incompetent)'. Volgens O'Keefe (2002) zijn dit de twee meest voorkomende dimensies, maar hiernaast bestaan er nog een aantal factoren die invloed hebben op deze dimensies en de belangrijkste daarvan zullen hieronder worden omschreven. Zo is uit onderzoek gebleken dat informatie over het beroep, opleiding en hoeveelheid ervaring een significant effect heeft op de oordelen betreffende betrouwbaarheid en competentie (Swenson, Nash, & Roos, 1984). Ook wordt een zender als competenter en betrouwbaarder ervaren wanneer deze een standpunt laat blijken dat niet overeenkomt met de verwachtingen van het publiek.

Er bestaan echter nog een aantal bijzonderheden. Het 'Elaboration Likelihood Model' geeft aan dat naarmate een onderwerp relevanter wordt, de motivatie om het bericht te evalueren

toeneemt. In het verlengde hiervan blijkt dat de geloofwaardigheid van de bron dan ook minder effect heeft op het oordeel van de ontvanger (Petty & Cacioppo, & Goldman, 1981). Een andere bijzonderheid betreft het tijdstip waarop de identiteit van de bron wordt prijsgegeven. Het is namelijk gebleken dat de impact van de geloofwaardigheid van de zender wordt geminimaliseerd wanneer de identiteit van de bron niet bekend wordt gemaakt voor het bericht al is gepresenteerd (Greenberg & Miller, 1966; Mills & Harvey, 1972). In dat geval laten ontvangers zich meer leiden door het bericht zelf en minder door de geloofwaardigheid van de bron.

Er kan dus worden geconcludeerd dat de geloofwaardigheid van de bron vooral bepaald wordt door de competentie en betrouwbaarheid van de desbetreffende bron. Daarnaast spelen factoren zoals beroep, opleiding, ervaring, ingenomen positie van de bron ook een rol. Factoren waardoor ontvangers zich meer richten op de inhoud van het bericht en minder op de geloofwaardigheid van de bron, zijn de mate van relevantie van het onderwerp en het moment van bekendmaking van de identiteit van de bron.

#### *2.4.2 Beeld*

Uit verschillende onderzoeken komt naar voren dat aansprekende zenders effectiever zijn in het uitoefenen van invloed dan niet-aansprekende zenders (Eagly & Chaiken, 1975; Giffen & Ehrlich, 1963; Sampson & Insko, 1964). Er bestaan echter nog een aantal uitzonderingen. Effecten van geloofwaardigheid blijken sterker te zijn dan de effecten van een positief beeld (Simons, Berkowitz, & Moyer, 1970); dus wanneer het geloofwaardigheidsoordeel van de ontvanger en het beeld dat men heeft van de zender met elkaar in conflict zijn, zijn de effecten van geloofwaardigheid sterker dan de effecten van het beeld. Ook blijkt dat wanneer de ontvanger betrokken is bij het onderwerp, het effect van een positief beeld miniem is.

Uit bovenstaande kan geconcludeerd worden dat een zender, waarover een positief beeld ontstaat, effectieve invloed heeft op overtuiging. Wanneer de oordelen met betrekking tot geloofwaardigheid en beeld met elkaar in conflict zijn, heeft geloofwaardigheid een sterker effect dan het beeld.

#### *2.4.3 Gelijkenis*

Uit verschillende onderzoeken is gebleken dat het onmogelijk is om de effecten van gelijkenis tussen bron en ontvanger te generaliseren. Zo kan persuasieve effectiviteit worden vergroot door gelijkheid (Brock, 1965), worden verkleind door gelijkheid (Infante, 1978) en kan gelijkheid geen effect hebben op overtuiging (Wagner, 1984). Een betere benadering is afkomstig van Simons et al.

(1970) en Hass (1981) die aangeven dat gelijkheid geen directe invloed heeft op overtuiging. Zo zorgt gelijkheid in overtuiging er namelijk voor dat er een positiever beeld ontstaat van de bron (Byrne, 1969) en dat heeft vervolgens weer invloed op persuasieve effectiviteit, zoals eerder is aangegeven. Een aantal factoren die bepalen of iemand gelijkheid ervaart in overtuigingen, zijn onder andere achtergrond, persoonlijkheid en beroep. Deze factoren zijn dus indirect van invloed op het beeld van de zender (O'Keefe, 2002, p. 149). Ook is hij van mening dat het gevoel van (on)gelijkheid bij de ontvanger invloed heeft op het oordeel wat wordt gegeven aan de competenties van de bron. Het gaat hier echter wel om relevante gelijkheden en er dient te worden vermeld dat niet alle relevante gelijkheden een positieve invloed hebben op het competentieoordeel, en alle relevante ongelijkheden een negatieve invloed hebben op het competentieoordeel, maar dat dit per situatie kan verschillen afhankelijk van hoe deze (on)gelijkheden worden ervaren. Verder blijkt dat gelijkheden niet per definitie leiden naar een hogere geloofwaardigheid, dit is namelijk afhankelijk van de ingenomen positie van de bron. De bewering van Hass (1981, p. 151) dat "individueel eerder worden beïnvloed door een bericht afkomstig van een bron vergelijkbaar met zichzelf" wordt door O'Keefe (2002) verklaard als een te simpele generalisatie omdat men de complexiteiten van de effecten die gelijkheid heeft op overtuiging niet over het hoofd mag zien.

Uit bovenstaande kan geconcludeerd worden dat gelijkheid niet direct invloed heeft op overtuiging, maar wel indirect via het ontstaan van een positief beeld van de bron en via geloofwaardigheid. Factoren zoals achtergrond, persoonlijkheid en beroep bepalen of iemand gelijkheid in overtuigingen ervaart.

#### *2.4.4 Aantrekkelijkheid*

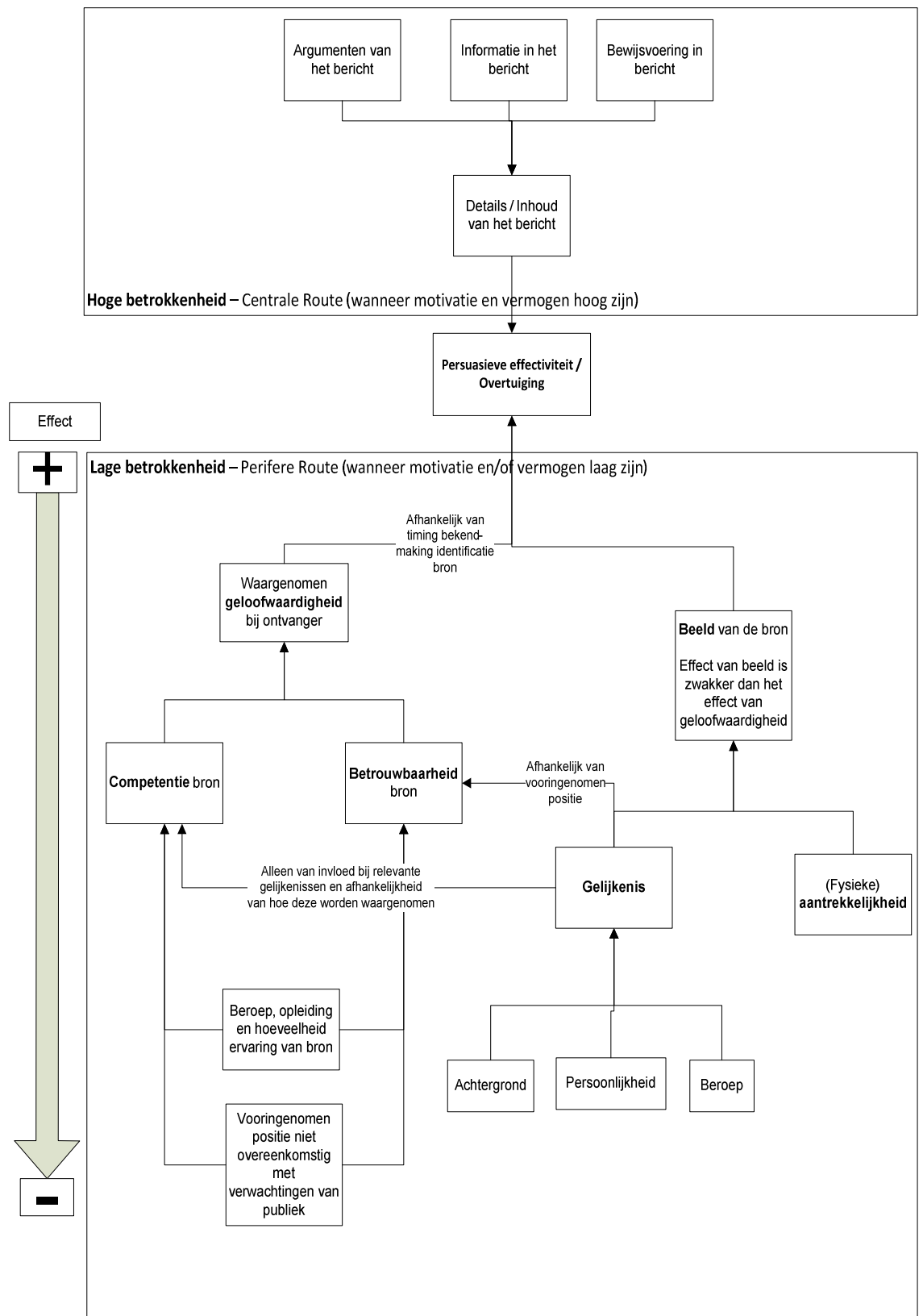
Het boek van O'Keefe (2002) spreekt over fysieke aantrekkelijkheid. Een aantal onderzoeken hebben uitgewezen dat fysiek aantrekkelijke bronnen effectiever zijn in hun overtuiging dan de minder aantrekkelijke bronnen (Horai, Naccari, & Fatoullah, 1974; Snyder & Rothbart, 1971; Widgery & Ruch, 1981). Maar niet altijd behalen aantrekkelijke bronnen beter resultaten. Zoals het geval bij gelijkenis, heeft fysieke aantrekkelijkheid ook alleen invloed op het beeld van de bron en als gevolg hiervan heeft het effect op overtuiging. Fysieke aantrekkelijkheid is dus, evenals gelijkenis, indirect van invloed op overtuiging en effecten die hierdoor worden behaald, zijn beperkt tot onderwerpen met weinig betrokkenheid (weinig persoonlijk belang). Geloofwaardigheid vormt altijd nog een belangrijkere factor voor overtuiging dan fysieke aantrekkelijkheid.

Uit bovenstaande kan geconcludeerd worden dat de mate van aantrekkelijkheid niet direct invloed heeft op overtuiging, maar wel indirect via het ontstaan van een positief of negatief beeld van de bron.

In het kort kan gezegd worden dat geloofwaardigheid (competentie en betrouwbaarheid) en beeld van de bron het meest (onmiddellijk) van invloed zijn op overtuiging. Andere karakteristieken zoals gelijkenis en aantrekkelijkheid hebben niet direct invloed op overtuiging, maar wel op de geloofwaardigheid of het beeld. Hierbij spelen factoren zoals achtergrond, persoonlijkheid, beroep, opleiding en ervaring een rol.

Het volgende figuur bevat een overzicht met daarin alle factoren die volgens de hierboven genoemde theorieën van invloed zijn op overtuiging. Hieraan is ook de theorie van het 'Elaboration Likelihood Model' toegevoegd.

Figuur 1. Factoren van invloed op overtuiging, gesorteerd naar lage en hoge betrokkenheid.



Er vanuit gaande dat “gelijkenis van de bron” een rol kan spelen in het overtuigingsproces, brengt dat ons tot de volgende hypothesen:

*H1: Proefpersonen met een hoge mate van betrokkenheid zullen gemiddeld meer overtuigd zijn van een bron die een sterk argument hanteert dan van een bron met een zwak argument, ongeacht de afkomst van de bron.*

*H2a: Autochtone Nederlanders met een lage mate van betrokkenheid zullen gemiddeld meer overtuigd zijn van een Nederlandse bron dan van een Marokkaanse bron, ongeacht de argumentatiekracht van de bron.*

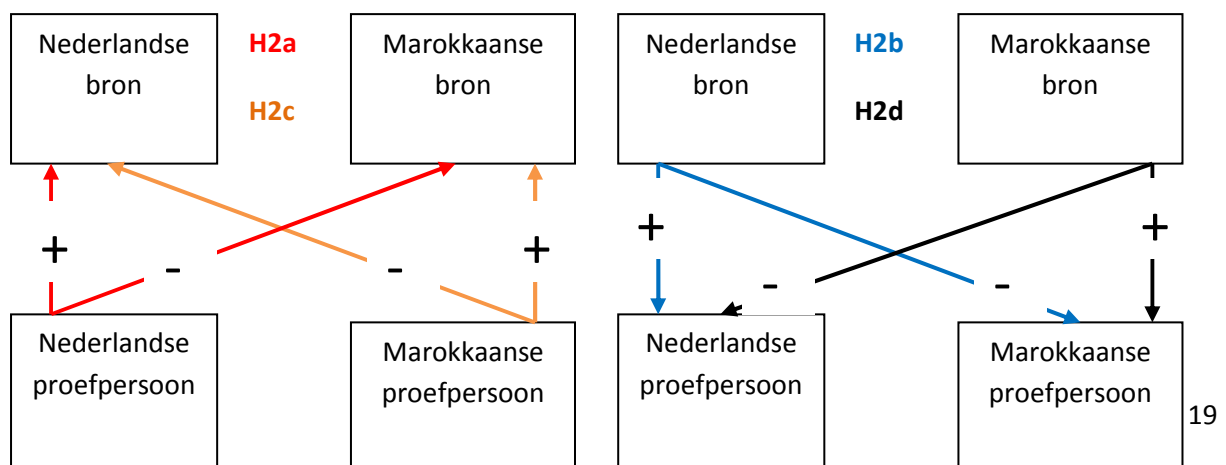
*H2b: De argumenten van een Nederlandse bron zullen, ongeacht de argumentatiekracht, gemiddeld overtuigender worden ervaren door autochtone Nederlanders met een lage mate van betrokkenheid dan door Marokkaanse Nederlanders met een lage mate van betrokkenheid.*

*H2c: Marokkaanse Nederlanders met een lage mate van betrokkenheid zullen gemiddeld meer overtuigd zijn van een Marokkaanse bron dan van een Nederlandse bron, ongeacht de argumentatiekracht van de bron.*

*H2d: De argumenten van een Marokkaanse bron zullen, ongeacht de argumentatiekracht, gemiddeld overtuigender worden ervaren door Marokkaanse Nederlanders met een lage mate van betrokkenheid dan door autochtone Nederlanders met een lage mate van betrokkenheid.*

Om het onderscheid tussen hypothesen H2a-H2d te verduidelijken, is onderstaande afbeelding toegevoegd.

Afbeelding 1. Illustratieve verduidelijking van hypothese H2a-H2d



## 2.5 Het effect van een naam

### 2.5.1 Zajonc (1968)

Zajonc (1968) heeft in een onderzoek antwoord proberen te krijgen op de vraag of herhaaldelijke blootstelling aan een woord ertoe leidt dat de houding tegenover dat woord wordt verbeterd. Dit onderzoek is breder en algemener dan het onderzoek dat is uitgevoerd door Johnson, Thomson en Frincke (1960), in de zin dat het hierbij draait om de houding ten opzichte van een woord en niet de waarde die eraan wordt toegekend. Uit het onderzoek van Johnson, Thomson en Frincke (1960) bleek dat er een positieve correlatie bestaat tussen associatiewaarde en “goedheids” beoordeling. De proefpersonen hadden in dit onderzoek de opdracht gekregen om het woord te onderstrepen waarvan de toon het meest plezierig klonk. De lijst bestond uit 30 paren waarvan elk paar bestond uit een frequent woord en een niet-frequent woord. Het is gebleken dat het herhaaldelijk gebruiken van woorden leidt naar een hogere beoordeling op de schaal van slecht-goed. Ook Strassburger en Wertheimer (1959) kwamen tot soortgelijke resultaten. In hun onderzoek werden ook hogere “plezierigheids” beoordelingen toegekend aan woorden met hogere associatiewaarden. Maslow (1937) voerde een onderzoek uit naar het beeld van schilderijen waarin hij zijn proefpersonen 4 achtereenvolgende dagen 15 schilderijen liet zien en op de zesde dag, naast deze schilderijen, ook 15 andere schilderijen liet zien die nog niet eerder waren vertoond. Het bleek dat de bekende schilderijen het meest aanstonden. Een soortgelijk experiment werd afgenomen door Maslow (1937) maar in plaats van schilderijen werden dit keer Russische vrouwennamen gebruikt, en hieruit kwamen dezelfde resultaten voort. Uit de resultaten van het onderzoek van Zajonc (1968) blijkt dat wanneer iemand herhaaldelijk wordt blootgesteld aan een object zijn/haar houding tegenover dat object wordt verbeterd. Een mogelijke verklaring hiervoor is te vinden in de overlevering van Lorenz (1965) waarin hij stelt dat “een jonge raaf, geconfronteerd met een nieuw object, wat een camera, een oude fles, een opgezette bunzing of iets anders kan zijn, eerst reageert met ontsnap reacties. Hij zal vliegen naar een verhoogde plaats, en vanaf dit punt van voordeel, letterlijk voor uren staren naar het object. Hierna zal hij beginnen met het geleidelijk benaderen van het object”.

Het vaak en herhaaldelijk blootgesteld raken aan een woord of object, heeft als gevolg dat dit woord of object hoger wordt beoordeeld op de schaal van “goedheid” en “plezierigheid” en dat de houding ten opzichte van het object wordt verbeterd.

### *2.5.2 Song en Schwarz (2009)*

Song en Schwarz (2009) hebben in verschillende studies onderzocht of mensen makkelijk uitspreekbare namen als veiliger ervaren dan moeilijk uitspreekbare namen. In eerder onderzoek is namelijk aangetoond dat makkelijk uitspreekbare stimulansen als bekender worden beschouwd en een positievere reactie opwekken dan moeilijk uitspreekbare stimulansen (Schwarz, 2004). De namen werden in twee studies toegekend aan merknamen van voedsel en in de laatste studie aan attracties van een pretpark. Uit de studies bleken dat voedsel met moeilijk uitspreekbare namen als schadelijker en riskanter werd ervaren. Dit resultaat komt redelijk overeen met een onderzoek van Winkielmann en Cacioppo (2001) waaruit blijkt dat een hoge vlotheid (bij het uitspreken van namen) wordt ervaren als plezierig en resulteert in glimlachen. En uit onderzoek van Schwarz en Clore (2007) blijkt dat gunstige evaluaties meer teweeg worden gebracht door positieve emoties dan door negatieve emoties. De impact van vlotheid op risico werd gedeeltelijk bepaald door de nieuwigheid/ongewoonheid die de moeilijk uitspreekbare namen met zich meebrachten. Uit de laatste studie, in het onderzoek van Song en Schwarz (2009), kwam ook naar voren dat attracties met moeilijke benamingen als risicovoller werden beschouwd dan attracties met makkelijke benamingen. Een ander opvallend punt is terug te vinden op het gebied van sociaalpsychologisch onderzoek, waarin is aangetoond dat het vloeiend verwerken van een bewering leidt tot het toenemen van de waarschijnlijkheid dat de bewering waar is (Reber & Schwarz, 1999).

### *2.5.3 Erwin en Calev (1984)*

Erwin en Calev (1984) hebben onderzoek gedaan naar de invloed van de (on)aantrekkelijkheid van namen, van zowel de beoordelaars als de participanten, op de beoordeling van essays van kinderen. Uit dit onderzoek kwam naar voren dat de essays, opgesteld door kinderen met aantrekkelijke namen, hoger werden beoordeeld dan essays waaraan geen naam is gekoppeld. De essays welke waren opgesteld door kinderen met onaantrekkelijke namen werden lager beoordeeld dan essays waaraan geen naam was gekoppeld. Een ander opvallend resultaat is dat beoordelaars met aantrekkelijke namen een verzameling essays hoger beoordeelden dan beoordelaars met onaantrekkelijke namen. Volgens Erwin en Calev (1984) kan een naam worden beschouwd als eenzelfde soort persoonlijke eigenschap als bijvoorbeeld fysieke verschijning, kleding of spreekstijl. De label die mensen toekennen aan een bepaalde naam zou directe invloed hebben op de overbrenger en andere inter-acterende, en indirecte invloed op wederzijdse verwachtingen en reacties.

De (on)aantrekkelijkheid van zowel de ontvanger en bron blijkt van invloed te zijn op het oordeel dat wordt toegekend aan de bron. Zo blijken personen met onaantrekkelijke namen het meest benadeeld te worden en personen met aantrekkelijke namen zijn het meest begunstigd. De vlotheid van het uitspreken van een bepaalde naam blijkt ook gevolgen te hebben op de gedachten die ontstaan bij ontvangers. Makkelijk uit te spreken namen blijken positieve reacties op te wekken en moeilijk uit te spreken namen worden vooral ervaren als meer risicovol. Omdat gunstige evaluaties vooral teweeg worden gebracht door positieve emoties, bestaat er grote kans dat de moeilijk uit te spreken namen vooral negatief zullen worden geëvalueerd.

#### *2.5.4 Naam als bronkenmerk*

Om te onderzoeken of de overtuigendheid in persuasieve tekst mede bepaald wordt door de afkomst van de bron, moet de afkomst van de bron bekend zijn. Omdat er gebruik wordt gemaakt van persuasieve teksten (in Nederlandse kranten), kan de afkomst van de bron afgeleid worden door de naam die aan de desbetreffende bron is toegekend, in dit geval Nederlandse en Marokkaanse namen. In dit onderzoek wordt dan ook gebruik worden gemaakt van Nederlandse en Marokkaanse namen waardoor bij de ontvanger een beeld wordt opgeroepen van de afkomst van de bron. Ook zullen makkelijke en moeilijk uitspreekbare namen gebruikt worden voor zowel de Nederlandse als Marokkaanse bronnen. In de artikelen zal geen onderscheid worden gemaakt in beroep of status zodat de resultaten hierdoor niet beïnvloed kunnen worden. Alle gewicht zal hierbij dus rusten op de naam van de bron en effecten die hierdoor teweeg worden gebracht.

Uit bovenstaande theorieën komt de volgende hypothese voort:

*H3: De proefpersonen zullen gemiddeld meer overtuigd zijn van een bron met een makkelijke naam dan van een bron met een moeilijke naam.*

### **3. Methode**

In dit onderzoek staat de volgende vraag centraal: wordt de overtuigendheid in persuasieve tekst mede bepaald door de afkomst van de bron: Nederlandse afkomst versus Marokkaanse afkomst? Zoals eerder is aangegeven, wordt de afkomst van de bron in het onderzoek louter bepaald door de naam die aan de desbetreffende bron is toegekend, in dit geval Nederlandse en Marokkaanse namen.

#### **3.1 Materiaal**

In het onderzoek is gebruik gemaakt van een enquête om het effect van de onafhankelijke variabelen, afkomst proefpersoon, argumentatiekracht, cultuur van de bron en moeilijkheidsgraad van de namen van de bron, op de afhankelijke, geloofwaardigheid van de argumenten van de bron, competentie van de bron, overtuigendheid van de argumenten te onderzoeken. De enquête bestond uit 2 recente krantenartikelen (afkomstig uit Nederlandse kranten). Bij elk krantenartikel dienden de respondenten voor 10 stellingen op een 7-punt Likert-schaal aangeven in hoeverre ze het met de stelling eens/oneens waren. De schaal liep van “zeer mee oneens” (1) tot “zeer mee eens” (7).

#### **3.2 Proefpersonen**

Aan dit onderzoek hebben 120 respondenten deelgenomen waarvan het aantal dat van huis uit alleen met de Nederlandse taal is opgegroeid gelijk was aan het aantal dat, naast de Nederlandse taal, ook met de Marokkaanse taal is opgegroeid. Beide groepen zal ik vanaf nu benoemen als Nederlandse en Marokkaanse respondenten. In totaal hebben er 96 mannen en 20 vrouwen deelgenomen aan de enquête. Onder de Nederlandse respondenten waren er 42 mannen (70,0 %) en 16 vrouwen (26,7%), en 2 personen hebben niet aangegeven wat hun geslacht is. Onder de Marokkaanse respondenten waren er 54 mannen (90,0 %) en 4 vrouwen (6,7%), en 2 personen hebben hun geslacht niet aangegeven. De leeftijd van de respondenten lag tussen de 16 en 60 jaar, waarbij de Nederlandse respondenten een gemiddelde leeftijd hadden van 33,8 jaar ( $SD = 10,4$ ) en de Marokkaanse respondenten een gemiddelde leeftijd hadden van 25,4 jaar ( $SD = 5,4$ ).

De respondenten werden uit verschillende omgevingen geworven. De Nederlandse respondenten waren grotendeels collega's bij mijn werkgever, Ericsson Telecommunicatie B.V., en het resterende deel zijn ex- of medestudenten van de Universiteit van Tilburg. De Marokkaanse respondenten zijn grotendeels geworven op een evenement met een voetbaltoernooi en een barbecue. Het resterende deel is afkomstig uit mijn (in)directe omgeving. Van het totaal aantal

respondenten was het grootste gedeelte onbekend voor me. Een minderheid van het totaal aantal respondenten heeft de enquête digitaal ingevuld. In tabel 1 staan de persoonskenmerken van alle proefpersonen weergegeven, gesorteerd op etniciteit.

*Tabel 1. Persoonskenmerken in aantallen en percentages, gesorteerd op etnische achtergrond.*

|                          | <b>Nederlanders<br/>(N=60)</b> | <b>Marokkanen<br/>(N=60)</b> | <b>Totaal<br/>(N=120)</b> |
|--------------------------|--------------------------------|------------------------------|---------------------------|
| Persoonskenmerken        |                                |                              |                           |
|                          | Aantal / %                     | Aantal / %                   | Aantal / %                |
| Geslacht                 |                                |                              |                           |
| <i>Man</i>               | 42 / 70,0                      | 54 / 90,0                    | 96 / 80,0                 |
| <i>Vrouw</i>             | 16 / 26,7                      | 4 / 6,7                      | 20 / 16,7                 |
| <i>Missing value</i>     | 2 / 3,3                        | 2 / 3,3                      | 4 / 3,3                   |
| Hoogst genoten opleiding |                                |                              |                           |
| <i>VBO</i>               | 0 / 0,0                        | 2 / 3,3                      | 2 / 1,7                   |
| <i>MAVO</i>              | 2 / 3,3                        | 2 / 3,3                      | 4 / 3,3                   |
| <i>HAVO</i>              | 2 / 3,3                        | 2 / 3,3                      | 4 / 3,3                   |
| <i>VWO</i>               | 0 / 0,0                        | 1 / 1,7                      | 1 / 0,8                   |
| <i>MBO</i>               | 18 / 30,0                      | 23 / 38,3                    | 41 / 34,2                 |
| <i>HBO</i>               | 17 / 28,3                      | 19 / 31,7                    | 36 / 30,0                 |
| <i>WO</i>                | 19 / 31,7                      | 9 / 15,0                     | 28 / 23,3                 |
| <i>Anders</i>            | 0 / 0,0                        | 0 / 0,0                      | 0 / 0,0                   |
| <i>Missing value</i>     | 2 / 3,3                        | 2 / 3,3                      | 4 / 3,3                   |
| Leeftijd                 |                                |                              |                           |
| <i>&lt;21</i>            | 3 / 5                          | 10 / 16,7                    | 13 / 10,8                 |
| <i>21-26</i>             | 12 / 20                        | 20 / 33,3                    | 32 / 26,7                 |
| <i>26 -31</i>            | 13 / 21,7                      | 18 / 30                      | 31 / 25,8                 |

|               |           |           |           |
|---------------|-----------|-----------|-----------|
| 31-41         | 14 / 23,3 | 10 / 16,7 | 24 / 20,0 |
| 41 en meer    | 15 / 25   | 0 / 0,0   | 15 / 12,5 |
| Missing value | 3 / 5,0   | 2 / 3,3   | 5 / 4,2   |

### 3.3 Onderzoeksopzet

De enquête was toetsend van aard, en in het onderzoek is gebruik gemaakt van 16 verschillende condities. Een enquête bestond uit twee krantenartikelen, waarvan één een sterk argument bevatte, en de ander een zwak argument. Het sterk argument was afgeleid van een wetenschappelijk onderzoek waarbij het argument (dat gebruikt werd in mijn onderzoek) als resultaat naar voren kwam. Het zwak argument was zodoende (handmatig) aangepast dat de ontvanger (respondent) het idee zou hebben dat deze afgeleid is van de mening van de bron en daarom dus op geen enkel wetenschappelijk bewijs berust. Daarnaast werd er aan elk krantenartikel een Nederlandse of Marokkaanse bron toegekend zodat er zowel een Nederlandse als een Marokkaanse bron in de enquête voorkwam. Daarnaast werd voor zowel de Nederlandse als Marokkaanse bron ook gebruik gemaakt van makkelijk uitspreekbare of moeilijk uitspreekbare namen. Dit betekent dat er sprake was van een 2 (Nederlandse of Marokkaanse proefpersoon) X 2 (Nederlandse of Marokkaanse bron) X 2 (sterk of zwak argument) X 2 (makkelijke of moeilijke naam) tussen- en binnenproefpersonen design.

### 3.4 Design en procedure

Om te garanderen dat de respondenten zo min mogelijk een vooringenomen mening zouden hebben betreffende een krantenartikel, zijn er geen krantenartikelen met politieke kwesties geselecteerd en/of bekende namen gebruikt die bij voorbaat al bepaalde beelden oproepen. De teksten waren ook zodanig handmatig bewerkt dat de ene bron niet beoordeeld kon worden op basis van andere factoren behalve dan de naam. Hierbij kan gedacht worden aan het opleidingsniveau, mate van macht, ervaring, etc. Bewerkingen die op de teksten waren uitgevoerd, zijn onder andere het weglaten van de instelling waar de bron werkzaam is, het weglaten van het opleidingsniveau van de bron, etc. Als gevolg hiervan waren de teksten, op naam na, volledig vrij van indicaties die invloed konden hebben op het beeld dat de proefpersoon zich zou vormen.

De enquête bestond uit 2 krantenartikelen. Het eerste krantenartikel had betrekking op het huidige griepvirus en het tweede krantenartikel had betrekking op de zuivering van rioolslib door

wormen. Voorafgaand aan de krantenartikelen dienden de proefpersonen een aantal gegevens in te vullen, zoals leeftijd, geslacht, hoogst genoten opleidingsniveau en of men één- of tweetalig is opgevoed en indien tweetalig; in welke taal men naast de Nederlandse taal dan ook is opgevoed.

Om de resultaten niet te beïnvloeden, is de werkelijke doelstelling van het onderzoek niet aan de respondenten gecommuniceerd. In het voorwoord van de enquête werd aangegeven dat er onderzoek werd gedaan naar de impact van taalgebruik op de aantrekkelijkheid van persuasieve teksten. Om dit idee te versterken werd gebruik gemaakt van 5 stellingen per krantenartikel die als ‘fillers’ dienden en betrekking hadden op taalgebruik en schrijfstijl. De overige 5 stellingen hadden wel betrekking op het feitelijke onderzoek, en deze zijn als volgt:

1. Het onderwerp van het bericht is voor mij persoonlijk van belang;
2. Het onderwerp van het bericht interesseert mij;
3. De aangehaalde deskundige weet waar hij het over heeft;
4. De argument(en) die de bron aandraagt, zijn geloofwaardig;
5. De bewering van de ..... dat “.....” ervaar ik als overtuigend.

Om de respondenten geen idee te laten hebben van het feit dat voor het onderzoek alleen Nederlandse en Marokkaanse respondenten benodigd waren, heb ik dit in het voorwoord van de enquête niet als voorwaarde gesteld om te participeren aan het onderzoek. Ook zou het te risicovol zijn om te vragen naar de nationaliteit van de respondent, waardoor men dan eerder het feitelijke doel van het onderzoek te weten kon komen omdat in de krantenartikelen ook gebruik werd gemaakt van Nederlandse en Marokkaanse namen. In plaats hiervan is gevraagd of de proefpersoon één- of tweetalig is opgevoed, en indien tweetalig dan ook aan te geven in welke taal men naast de Nederlandse taal dan ook is opgevoed. Deze vraag past ook beter bij de doelstelling die is aangegeven in de enquête, namelijk de impact van taalgebruik op de aantrekkelijkheid van persuasieve teksten.

## 4. Resultaten

Om vast te stellen of de afkomst van de bron van invloed is op verschillen in de mate van overtuigendheid onder autochtone Nederlanders en Marokkaanse Nederlanders, zijn er variantieanalyses (éénweg ANOVA) en onafhankelijke T-toetsen uitgevoerd. Daarnaast zijn er ook éénweg variantieanalyses uitgevoerd om te toetsen of de geloofwaardigheid van het argument van de bron en de competentie van de bron wordt beïnvloed door factoren zoals de afkomst van de bron, de afkomst van een proefpersonen en/of de argumentatiekracht van een bron. Tenslotte is met de éénweg ANOVA getoetst of moeilijke namen, voor zowel autochtone Nederlanders als Marokkaanse Nederlanders, als minder overtuigend werden ervaren.

Vanwege de complexiteit van 4 variabelen in een onderzoek, is er besloten om de variantieanalyses te toetsen op 3 variabelen tegelijk. De eerste 3 variabelen die aan de beurt zullen komen, zijn: afkomst van de bron, afkomst van de proefpersoon en argumentatiekracht van het artikel. Nadat deze zijn uitgevoerd, wordt dit gehele proces herhaald voor de variabelen: afkomst van de bron, afkomst van de proefpersoon en moeilijkheid van de naam van de bron. Op deze manier kunnen de resultaten overzichtelijker worden weergegeven en zullen de belangrijkste bevindingen niet verloren gaan. Daarnaast zal een onderscheid gemaakt worden op basis van de score op betrokkenheid (gemiddelde van interesse en persoonlijk belang) om na te gaan of een lage of hoge score op betrokkenheid een goed criterium is voor het toepassen van de perifere of centrale route (zoals uit de theorie is gebleken). Dit zou namelijk andere resultaten moeten opleveren.

### 4.1 Overtuigendheid

Er is voor 'overtuigendheid' geen significant verschil gevonden tussen de gemiddelde scores van de Nederlandse en Marokkaanse proefpersonen voor de Nederlandse en Marokkaanse bronnen.

Wel waren er andere significante verschillen gevonden voor de variabele 'overtuigendheid'. Bij de Nederlandse en Marokkaanse proefpersonen bestond er een significant verschil in de mate van overtuigendheid [ $F(1,232)=13,40$ ,  $p<.01$ ]. Nederlandse proefpersonen waren over de gehele enquête meer overtuigd dan de Marokkaanse proefpersonen, ongeacht de afkomst en argumentatiekracht van de bron en de moeilijkheid van zijn/haar naam. In tabel 2 staat voor iedere etnische groep de gemiddelde score op overtuigendheid.

Tabel 2. Gemiddelden en standaarddeviaties voor ‘overtuigendheid’ bij afkomst proefpersoon, gemeten op een zevenpuntsschaal.

|                        | <b>Nederlanders</b> |           | <b>Marokkanen</b> |           |
|------------------------|---------------------|-----------|-------------------|-----------|
|                        | <i>M</i>            | <i>SD</i> | <i>M</i>          | <i>SD</i> |
| <i>Overtuigendheid</i> | 4.34                | 1.45      | 3.60              | 1.71      |

Ook bestond er een significant verschil in de mate van overtuigendheid bij een zwakke en sterke argumentatie van de bron [ $F=(1,232)=3,20$ ,  $p<.10$ ]. Over het algemeen waren de proefpersonen meer overtuigd bij het krantenartikel met het sterke argument ( $M = 4.15$ ,  $SD = 0.57$ ) dan bij het krantenartikel met het zwakke argument ( $M = 3.78$ ,  $SD = 0.57$ ). Dit geeft aan dat het keuzemateriaal voor zowel het zwakke als het sterke argument goed zijn bevonden. Het sterke argument werd wel degelijk als sterker ervaren dan het zwakke argument.

De moeilijkheid van de naam van de bron bleek een rol te spelen met betrekking tot de factor ‘overtuigendheid’. Er bestond een klein effect voor de mate van overtuigendheid bij een makkelijke en moeilijke naam van de bron. Bronnen met een moeilijke naam werden overtuigender ervaren ( $M = 4.16$ ,  $SD = 0.57$ ) dan bronnen met een makkelijke naam ( $M = 3.78$ ,  $SD = 0.57$ ). Dit verschil was niet significant  $t(238)=-1,84$ ,  $p>.05$ . Echter was er wel sprake van een middelmatig effect  $r=.12$ .

Bij een hoge mate van betrokkenheid (score van 4 en hoger; geldt als criterium voor centrale route) speelde de argumentatiekracht van de bron een belangrijke rol in de mate van overtuigendheid. De proefpersonen waren meer overtuigd bij het krantenartikel met het sterke argument ( $M = 4.80$ ,  $SD = 1.02$ ) dan bij het krantenartikel met het zwakke argument ( $M = 3.76$ ,  $SD = 0.61$ ). Dit verschil bleek significant te zijn [ $F=(1,133)=12,04$ ,  $p<.01$ ]. In tegenstelling tot het significant verschil waarbij niet alleen proefpersonen werden geselecteerd met een hoge betrokkenheid (zie 2 alinea’s terug), bleek de significantie in dit geval sterker van kracht te zijn. Ook bleek dat Nederlandse proefpersonen met een hoge mate van betrokkenheid over het algemeen meer overtuigd waren ( $M = 4.33$ ,  $SD = 0.72$ ) dan Marokkaanse proefpersonen met een hoge mate van betrokkenheid ( $M = 3.67$ ,  $SD = 0.83$ ). Dit verschil was significant [ $F=(1, 133) = 5,67$ ,  $p<.025$ ]. Verder bleek er bij de proefpersonen met een hoge mate van betrokkenheid een significant verschil te bestaan in de gemiddelde scores van de Nederlandse en Marokkaanse proefpersonen en zwakke en sterke argumenten [ $F=(1,133)=5,38$ ,  $p<.025$ ]. Om te bekijken waaraan dit significant verschil te danken is, is

er een onafhankelijke T-toets uitgevoerd. Deze liet zien dat de zwakke argumenten als overtuigender werden ervaren door Nederlandse proefpersonen ( $M = 4.25$ ,  $SD = 1.51$ ) dan door Marokkaanse proefpersonen ( $M = 3.26$ ,  $SD = 1.69$ ). Dit verschil was significant  $t(99)=3,12$ ,  $p<.01$ .

Bij een lage mate van betrokkenheid (score lager dan 4; geldt als criterium voor perifere route) bleken er bij de variantieanalyses geen significante verschillen te bestaan. Een aantal variabelen kwamen echter wel in de buurt van significantie. Daarom zijn er onafhankelijke T-toetsen uitgevoerd om na te gaan of hierdoor mogelijke significante verschillen uit te halen zijn die met de variantieanalyses niet als significant worden beschouwd. De T-toetsen leverden een aantal resultaten op. Voor de lage mate van betrokkenheid, dat als criterium geldt voor de perifere route, bleek de afkomst van proefpersoon een rol te spelen. Gemiddeld waren de Nederlandse proefpersonen meer overtuigd ( $M = 4.30$ ,  $SD = 1.38$ ) dan de Marokkaanse proefpersonen ( $M = 3.52$ ,  $SD = 1.7$ ). Dit verschil was significant  $t(97)=2,47$ ,  $p<.025$ . Ook bleek de afkomst van de bron een bepaalde rol te spelen. Gemiddeld raakten de Nederlandse proefpersonen met een lage mate van betrokkenheid meer overtuigd van een Nederlandse bron ( $M = 4,52$ ,  $SD = 1.44$ ) dan Marokkaanse proefpersoon met een lage mate van betrokkenheid ( $M = 3,43$ ,  $SD = 1.59$ ). Dit verschil was significant  $t(49)=2,50$ ,  $p<.025$ . Daarnaast kwamen uit de resultaten van de proefpersonen met een lage mate van betrokkenheid ook 2 effecten naar voren. Namelijk dat de sterke argumenten van de Nederlandse bron als overtuigender werden ervaren door Nederlandse proefpersonen ( $M = 4.44$ ,  $SD = 1.42$ ) dan door Marokkaanse proefpersonen ( $M = 3.52$ ,  $SD = 1.50$ ). Dit verschil was niet significant  $t(39)=2,00$ ,  $p>.05$ . Echter was er wel sprake van een middelmatig effect  $r=.30$ . Het tweede effect liet zien dat de zwakke argumenten van de Nederlandse bron als overtuigender werden ervaren door Nederlandse proefpersonen ( $M = 5,00$   $SD = 1.73$ ) dan door Marokkaanse proefpersonen ( $M = 3.14$ ,  $SD = 1.95$ ). Dit verschil was wederom niet significant  $t(8)=3,14$ ,  $p>.05$  maar wel sprake van een middelmatig tot groot effect  $r=.45$ .

#### **4.2 Geloofwaardigheid**

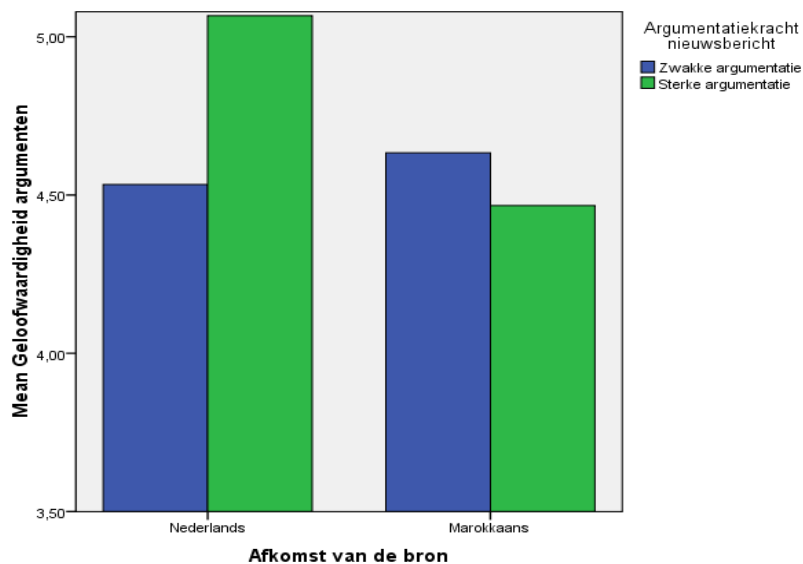
Er is voor 'geloofwaardigheid' een significant verschil gevonden tussen de gemiddelde scores bij de Nederlandse en Marokkaanse proefpersonen [ $F(1,232)=5,30$ ,  $p<.025$ ]. Nederlandse proefpersonen scoorden over de gehele enquête hoger op geloofwaardigheid dan de Marokkaanse proefpersonen. In tabel 3 staat voor iedere etnische groep de gemiddelde score op geloofwaardigheid.

Tabel 3. Gemiddelden en standaarddeviaties voor ‘geloofwaardigheid’ bij afkomst proefpersoon, gemeten op een zevenpuntsschaal.

|                          | <b>Nederlanders</b> |           | <b>Marokkanen</b> |           |
|--------------------------|---------------------|-----------|-------------------|-----------|
|                          | <i>M</i>            | <i>SD</i> | <i>M</i>          | <i>SD</i> |
| <i>Geloofwaardigheid</i> | 4.68                | 1.24      | 4.25              | 1.55      |

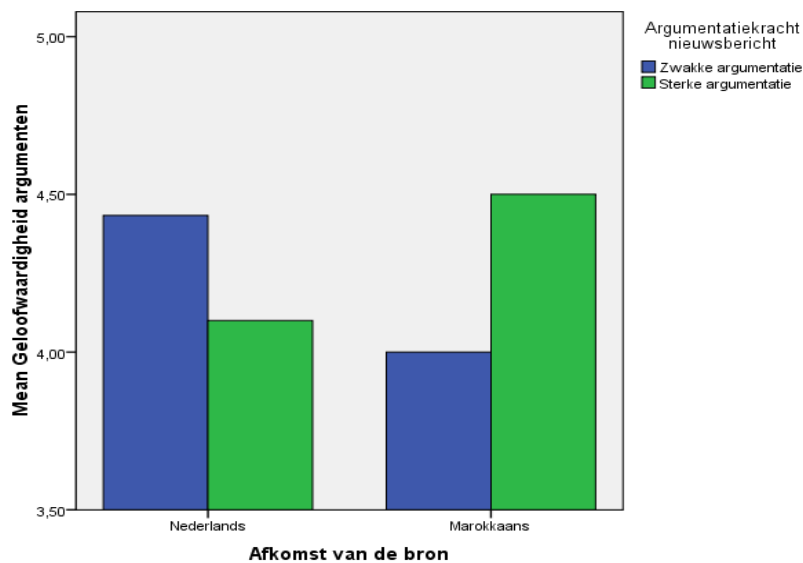
Daarnaast is er bij de Nederlandse en Marokkaanse proefpersonen voor ‘geloofwaardigheid’ een significant verschil gevonden in de gemiddelde scores voor de Nederlandse en Marokkaanse bronnen en zwakke en sterke argumenten [ $F(1, 232) = 4,50, p < .05$ ]. In grafiek 1 en 2 worden de gemiddelde scores op geloofwaardigheid weergegeven, met een onderverdeling naar de afkomst van proefpersoon, afkomst van de bron en argumentatiekracht van de bron.

Grafiek 1. Gemiddelden van **Nederlandse proefpersonen** op ‘geloofwaardigheid’, gesorteerd naar afkomst en argumentatiekracht van bron, gemeten op een zevenpuntsschaal.



T-toetsen voor onafhankelijke metingen lieten zien dat de significantie in de ANOVA variantieanalyse te wijten is aan de volgende bevinding. Nederlandse proefpersonen vonden de sterke argumenten van een Nederlandse bron gemiddeld geloofwaardiger ( $M = 5.07, SD = .98$ ) dan van een Marokkaanse bron ( $M = 4.47, SD = 1.28$ ). Dit verschil was significant  $t(58)=2,04, p < .05$ .

Grafiek 2. Gemiddelden van **Marokkaanse proefpersonen** op 'geloofwaardigheid', gesorteerd naar afkomst en argumentatiekracht van bron, gemeten op een zevenpuntsschaal.

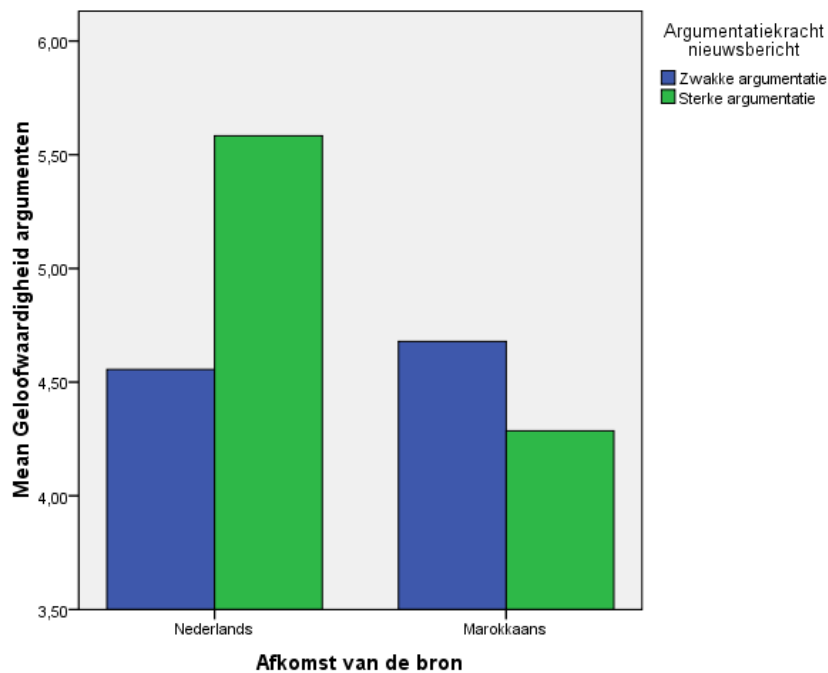


Verder bleek dat de Nederlandse bron met een sterk argument gemiddeld als geloofwaardiger werd beoordeeld door een Nederlandse proefpersoon ( $M = 5.07$ ,  $SD = .98$ ) dan door een Marokkaanse proefpersoon ( $M = 4.10$ ,  $SD = 1.42$ ). Dit verschil was significant  $t(58) = 3.07$ ,  $p < .005$ .

Overige verschillen die zichtbaar zijn in grafiek 1 en 2 zijn niet statistisch significant bevonden. Het is mogelijk dat er sprake was van een effect in een bepaalde richting. Daarom zal er verder ook niet worden ingegaan op de visueel zichtbare verschillen.

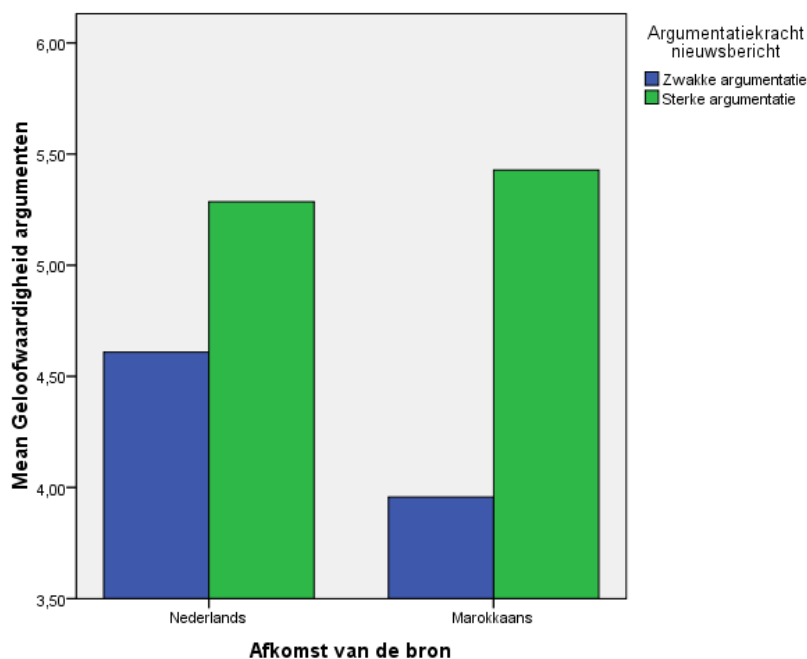
Bij een hoge mate van betrokkenheid (score van 4 en hoger) blekenblijken er een aantal significante verschillen te bestaan. Er is voor 'geloofwaardigheid' een significant verschil gevonden tussen de gemiddelde scores bij het zwakke en sterke argument [ $F(1, 133) = 6.36$ ,  $p < .025$ ]. Er is gemiddeld een hogere mate van geloofwaardigheid voor het krantenartikel met het sterk argument ( $M = 5.15$ ,  $SD = 0.93$ ) dan het krantenartikel met het zwak argument ( $M = 4.44$ ,  $SD = 0.56$ ). Daarnaast bestond er bij de Nederlandse en Marokkaanse proefpersonen voor 'geloofwaardigheid' een significant verschil in de gemiddelde scores voor de Nederlandse en Marokkaanse bronnen en zwakke en sterke argumenten [ $F(1, 133) = 4.03$ ,  $p < .05$ ]. In grafiek 3 en 4 worden de gemiddelde scores op geloofwaardigheid weergegeven, met een onderverdeling naar de afkomst van proefpersoon, afkomst van de bron en argumentatiekracht van de bron.

Grafiek 3. Gemiddelden van **Nederlandse proefpersonen** (bij een hoge mate van betrokkenheid) op 'geloofwaardigheid', gesorteerd naar afkomst en argumentatiekracht van bron, gemeten op een zevenpuntsschaal.



Uit de T-toets bleek dat de Nederlandse proefpersonen de sterke argumenten van een Nederlandse bron geloofwaardiger vonden ( $M = 5.58$ ,  $SD = .90$ ) dan van een Marokkaanse bron ( $M = 4.29$ ,  $SD = 1.59$ ). Dit verschil was significant  $t(24)=2,50$ ,  $p<.025$ .

Grafiek 4. Gemiddelden van **Marokkaanse proefpersonen** (bij een hoge mate van betrokkenheid) op 'geloofwaardigheid', gesorteerd naar afkomst en argumentatiekracht van bron, gemeten op een zevenpuntsschaal.



Ook bleek uit de grafieken dat de Marokkaanse bron met een sterk argument als geloofwaardiger werd beoordeeld door een Marokkaanse proefpersoon ( $M = 5,43$ ,  $SD=1.13$ ) dan door een Nederlandse proefpersoon ( $M = 4.29$ ,  $SD = 1,59$ ). Dit verschil was niet significant  $t(19)=-1.69$ ,  $p>.05$ . Echter was er wel sprake van een middelmatig effect  $r=.36$ .

Bij een lage mate van betrokkenheid (score lager dan 4) bleek er bij de variantieanalyses één significant verschil te bestaan. Nederlandse proefpersonen scoorden gemiddeld hoger op geloofwaardigheid ( $M = 4.74$ ,  $SD = 0.87$ ) dan Marokkaanse proefpersonen ( $M = 4.00$ ,  $SD = 0.66$ ). Dit verschil was significant  $F(1, 133) = 7,52$ ,  $p<.010$ .

#### 4.3 Competentie bron

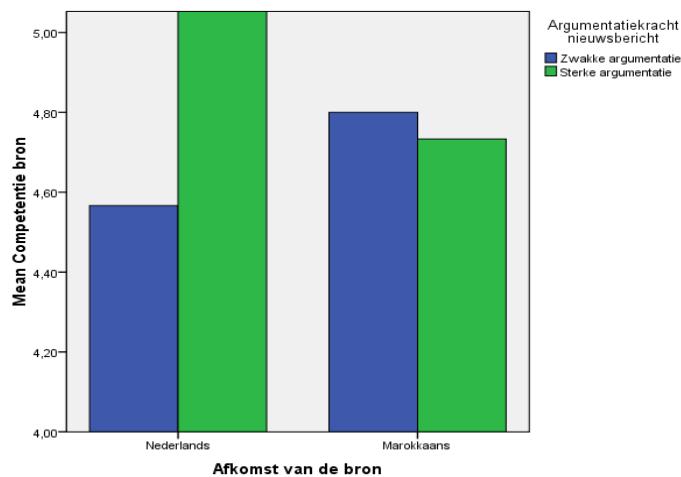
Er is voor 'competentie van de bron' een significant verschil gevonden tussen de gemiddelde scores bij de Nederlandse en Marokkaanse proefpersonen [ $F(1,232)=2,73$ ,  $p<.10$ ]. Nederlandse proefpersonen kenden over de gehele enquête een hoger competentieoordeel toe dan de Marokkaanse proefpersonen. In tabel 4 staat voor iedere etnische groep de gemiddelde score op competentie.

Tabel 4. Gemiddelden en standaarddeviaties voor 'competentie' bij afkomst proefpersoon, gemeten op een zevenpuntsschaal.

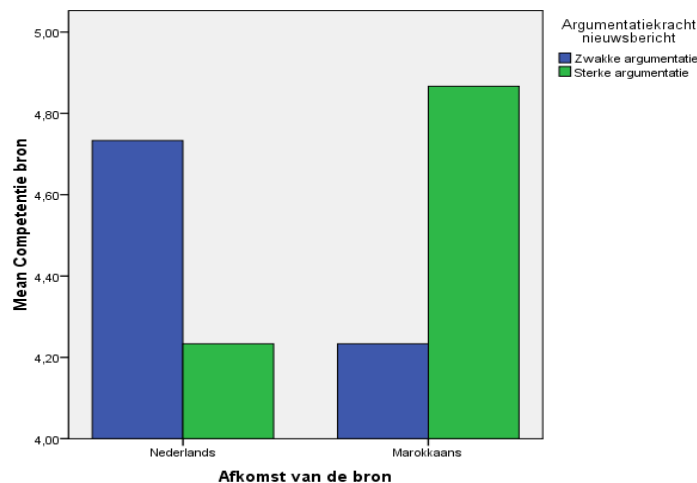
|                    | <i>Nederlanders</i> |           | <i>Marokkanen</i> |           |
|--------------------|---------------------|-----------|-------------------|-----------|
|                    | <i>M</i>            | <i>SD</i> | <i>M</i>          | <i>SD</i> |
| <i>Competentie</i> | 4,80                | 1.11      | 4,52              | 1.46      |

Daarnaast bestond er bij de Nederlandse en Marokkaanse proefpersonen voor 'competentie' een significant verschil in de gemiddelde scores voor de Nederlandse en Marokkaanse bronnen en zwakke en sterke argumenten [ $F(1, 232) = 6,51$ ,  $p<.025$ ]. In grafieken 5 en 6 worden de gemiddelde scores op competentie weergegeven, met een onderverdeling naar de afkomst van proefpersoon, afkomst van de bron en argumentatiekracht van de bron.

Grafiek 5. Gemiddelden van **Nederlandse proefpersonen** op 'competentie', gesorteerd naar afkomst en argumentatiekracht van bron, gemeten op een zevenpuntsschaal.



Grafiek 6. Gemiddelden van **Marokkaanse proefpersonen** op 'competentie', gesorteerd naar afkomst en argumentatiekracht van bron, gemeten op een zevenpuntsschaal.



T-toetsen lieten zien dat de Nederlandse bron met een sterk argument gemiddeld als meer competent werd beoordeeld door een Nederlandse proefpersoon ( $M = 5,07$ ,  $SD=1.05$ ) dan door een Marokkaanse proefpersoon ( $M = 4.23$ ,  $SD = 1,38$ ). Dit verschil was significant  $t(58)=2.63$ ,  $p<.025$ .

Overige verschillen die zichtbaar zijn in grafiek 5 en 6 zijn niet statistisch significant bevonden. Het is mogelijk dat er sprake was van een effect in een bepaalde richting. Daarom zal er verder ook niet worden ingegaan op de visueel zichtbare verschillen.

Bij 'moeilijkheid' van de naam bleken er bij de variantieanalyses geen significante verschillen te bestaan. Een aantal variabelen kwamen echter wel in de buurt van significantie. Daarom zijn er onafhankelijke T-toetsen uitgevoerd om na te gaan of hierdoor mogelijke significante verschillen uit te halen zijn die met de variantieanalyses niet als significant werden beschouwd. Dit heeft het

volgende opgeleverd. Nederlandse proefpersonen gaven gemiddeld een hoger competentieoordeel aan een bron met een moeilijke naam ( $M = 4,98$   $SD = 0.15$ ) dan Marokkaanse proefpersonen ( $M = 4,42$   $SD = 1.39$ ). Dit verschil was significant  $t(118)=2,45$ ,  $p<.025$ .

Bij een hoge mate van betrokkenheid bleken over het algemeen alle proefpersonen, ongeacht de afkomst, een hoger competentieoordeel te geven aan de bron die een sterk argument hanteert ( $M = 5.27$ ,  $SD = 0.76$ ) dan aan de bron die een zwak argument hanteert ( $M = 4.74$ ,  $SD = 0.45$ ). Dit verschil was significant [ $F(1, 133) = 5,46$ ,  $p<.025$ ]. Daarnaast bleek dat de Marokkaanse bron met een sterk argument gemiddeld als minder competent werd beoordeeld door een Nederlandse proefpersoon ( $M = 4,86$ ,  $SD=1.03$ ) dan door een Marokkaanse proefpersoon ( $M = 5,57$ ,  $SD = 0,79$ ). Dit verschil was niet significant  $t(19) = -1.61$ ,  $p>.05$ . Echter was er wel sprake van een middelmatig effect  $r=.35$ .

Bij een lage mate van betrokkenheid bleek er voor 'competentie' een significant verschil te bestaan voor de afkomst van de proefpersoon. Nederlandse proefpersonen met een lage mate van betrokkenheid gaven over het algemeen een hoger competentieoordeel ( $M = 4.74$ ,  $SD = 0.94$ ) dan Marokkaanse proefpersonen ( $M = 4.15$ ,  $SD = 0.71$ ). Dit verschil was significant  $F(1, 133) = 3,95$ ,  $p<.05$ . Verder kwamen een aantal variabelen in de buurt van significantie. Daarom waren er onafhankelijke T-toetsen uitgevoerd om na te gaan of hierdoor mogelijke significante verschillen uit te halen zijn die met de variantieanalyses niet als significant werden beschouwd. Gemiddeld gaven de Nederlandse proefpersonen een bron met een moeilijke naam een hoger competentieoordeel ( $M = 5,07$   $SD = 0.96$ ) dan dat Marokkaanse proefpersonen dit deden ( $M = 4,00$   $SD = 1.36$ ). Dit verschil was niet significant  $t(43)=2,70$ ,  $p=.10$  maar er was er wel sprake van een middelmatig effect  $r = .38$ .

#### **4.4 Interesse in onderwerp krantenartikel**

Omdat de factoren 'interesse' en 'persoonlijk belang' maatstaven vormen voor betrokkenheid, worden hieronder een aantal algemene resultaten gepresenteerd

Er is voor 'interesse' een significant verschil gevonden tussen de gemiddelde scores bij het zwak en sterk argument [ $F(1,232)=13,68$ ,  $p<.01$ ]. Er was een grotere interesse voor het krantenartikel met het zwak argument (met als onderwerp Mexicaanse griep) dan het krantenartikel met het sterk argument (met als onderwerp zuivering rioolslib). In tabel 5 staat voor zowel het zwak argument als het sterk argument de gemiddelde score op interesse.

Tabel 5. Gemiddelden en standaarddeviaties voor ‘interesse’ bij argumentatiekracht van bron, gemeten op een zevenpuntsschaal.

|                  | <b>Zwak argument</b> |           | <b>Sterk argument</b> |           |
|------------------|----------------------|-----------|-----------------------|-----------|
|                  | <i>M</i>             | <i>SD</i> | <i>M</i>              | <i>SD</i> |
| <i>Interesse</i> | 5.14                 | 1.40      | 3.33                  | 1.70      |

#### 4.5 Persoonlijk belang van onderwerp krantenartikel

Er is voor ‘persoonlijk belang’ een significant verschil gevonden tussen de gemiddelde scores bij de Nederlandse en Marokkaanse proefpersonen [ $F=(1,232)=9,69$ ,  $p<.01$ ]. Nederlandse proefpersonen hadden aangegeven een hoger persoonlijk belang te hebben in de onderwerpen van de krantenartikelen dan Marokkaanse proefpersonen. In tabel 6 staat voor iedere etnische groep de gemiddelde score op persoonlijk belang.

Tabel 6. Gemiddelden en standaarddeviaties voor ‘persoonlijk belang’ bij afkomst proefpersoon, gemeten op een zevenpuntsschaal.

|                           | <b>Nederlanders</b> |           | <b>Marokkanen</b> |           |
|---------------------------|---------------------|-----------|-------------------|-----------|
|                           | <i>M</i>            | <i>SD</i> | <i>M</i>          | <i>SD</i> |
| <i>Persoonlijk belang</i> | 4.16                | 1.71      | 3.53              | 1.88      |

Daarnaast is voor ‘persoonlijk belang’ een significant verschil gevonden tussen de gemiddelde scores bij het zwakke en sterke argument [ $F=(1,232)=79,59$ ,  $p<.01$ ]. Het persoonlijk belang was groter voor het krantenartikel met het zwak argument (met als onderwerp Mexicaanse griep) dan het krantenartikel met het sterk argument (met als onderwerp zuivering rioolslib). In tabel 7 staat zowel het zwak argument als het sterk argument de gemiddelde score op persoonlijk belang.

Tabel 7. Gemiddelden en standaarddeviaties voor ‘persoonlijk belang’ bij argumentatiekracht van bron, gemeten op een zevenpuntsschaal.

|                           | <b>Zwak argument</b> |           | <b>Sterk argument</b> |           |
|---------------------------|----------------------|-----------|-----------------------|-----------|
|                           | <i>M</i>             | <i>SD</i> | <i>M</i>              | <i>SD</i> |
| <i>Persoonlijk belang</i> | 4.74                 | 1.59      | 2.95                  | 1.58      |

#### 4.6 Correlaties

Er waren een aantal variabelen matig tot sterk met elkaar gecorreleerd. Deze worden weergegeven in tabel 8.

Tabel 8. Matig - sterk correlerende variabelen

| <i><b>Variabelen</b></i>                             | <i><b>Correlaties</b></i> |
|------------------------------------------------------|---------------------------|
| <i>Argumentatiekracht bron - Persoonlijk belang</i>  | -0.49                     |
| <i>Argumentatiekracht bron - Interesse</i>           | -0.50                     |
| <i>Persoonlijk belang – Interesse</i>                | 0.71                      |
| <i>Geloofwaardigheid bron – Competentie bron</i>     | 0.59                      |
| <i>Geloofwaardigheid bron – Overtuigendheid bron</i> | 0.60                      |

Uit deze correlaties blijken dat ‘interesse’ en ‘persoonlijk belang’ redelijk zijn gecorreleerd en daarmee goede factoren vormen om de mate van betrokkenheid in te schatten.

## 5. Conclusie

In het eerste hoofdstuk hebben we gesteld dat vele moslims, na de aanslagen in de Verenigde Staten, het slachtoffer zijn van het fenomeen 'guilt by association' en dat zou volgens Fennema weleens consequenties kunnen hebben voor de verhoudingen tussen moslims en niet-moslims in Nederland. Daarnaast is duidelijk gemaakt dat de media een grote rol spelen in de berichtgeving over allochtonen. Het doel van dit onderzoek was daarom te achterhalen of er vooroordelen bestaan in de zin dat Marokkaanse Nederlanders door autochtone Nederlanders in beginsel als minder betrouwbaar worden gezien dan autochtone Nederlanders? Om eventuele spiegeleffecten ook te kunnen registreren is de volgende onderzoeksvraag gesteld: "Wordt de overtuigendheid in persuasieve tekst mede bepaald door de afkomst van de bron: 'Nederlandse afkomst' versus 'Marokkaanse afkomst'? ". In dit hoofdstuk zal daar een antwoord op worden gegeven.

Op basis van de theorie kon gesteld worden dat overtuiging plaatsvindt via de centrale of perifere route. Overtuiging via de centrale route vindt plaats wanneer de overtuiging is bereikt door het zorgvuldig overwegen van issue-relevante informatie. En overtuiging via de centrale route wordt tot stand gebracht als gevolg van simpele signalen en beslisregels zonder het zorgvuldig overwegen van issue-relevante informatie. Naar aanleiding hiervan en overige theorie die in het tweede hoofdstuk is besproken, werd verwacht dat personen met een hoge mate van betrokkenheid gemiddeld meer overtuigd zullen zijn van een bron die een sterk argument hanteert dan van een bron met een zwak argument, ongeacht de afkomst van de bron. Ook werd verwacht dat proefpersonen met een lage mate van betrokkenheid gemiddeld meer overtuigd zullen zijn van een bron met dezelfde afkomst dan van een bron met niet dezelfde afkomst, ongeacht de argumentatiekracht van de bron. Tot slot werd ook verwacht dat de mate van overtuiging gemiddeld hoger is bij een bron met een makkelijke naam dan bij een bron met een moeilijke naam. Deze verwachting is niet gesorteerd op de afkomst of argumentatiekracht van de bron.

De resultaten lieten zien dat de Nederlandse proefpersonen over de gehele enquête meer overtuigd waren dan de Marokkaanse proefpersonen. Dit gold dus voor zowel de proefpersonen met een hoge mate van betrokkenheid als de proefpersonen met een lage mate van betrokkenheid. Bovenstaande verschillen waren allen significant bevonden. Deze verschillen zijn vooral te danken aan de zwakke argumenten die, in tegenstelling tot sterke argumenten, ook als overtuigender werden ervaren door Nederlandse proefpersonen dan door Marokkaanse proefpersonen. Dit verschil

was wederom significant. Dit zijn opmerkelijke resultaten aangezien deze significante verschillen niet tot stand zijn gebracht door verschillen in de argumentatiekracht of in de afkomst van de bronnen. Er kan dus gesteld worden dat dit verschil te danken is aan de afkomst van de proefpersoon, namelijk Nederlands of Marokkaans. Dit betekent dat Nederlandse proefpersonen over het algemeen makkelijker overtuigd raken dan Marokkaanse proefpersonen.

Proefpersonen met een hoge mate van betrokkenheid waren meer overtuigd van het krantenartikel met het sterke argument dan van het krantenartikel met het zwakke argument, ongeacht de afkomst van de bron. Dit verschil was significant en hiermee is hypothese 1 bevestigd. Dit verschil gold niet voor proefpersonen met een lage mate van betrokkenheid. Daarmee kan geconcludeerd worden dat wanneer de centrale route wordt toegepast men meer neigt naar het analyseren van de issuerelevante informatie, zoals in dit geval de argumenten die worden aangedragen.

Nederlandse proefpersonen met een lage mate van betrokkenheid waren meer overtuigd van een Nederlandse bron dan Marokkaanse proefpersonen. Dit verschil was significant en hiermee is hypothese 2b bevestigd. Dit verschil gold niet voor de proefpersonen met een hoge mate van betrokkenheid. Daarnaast zijn er 2 effecten gesorteerd die verband hebben met dit significant verschil. Namelijk dat de sterke argumenten van de Nederlandse bron als overtuigender werden ervaren door Nederlandse proefpersonen dan door Marokkaanse proefpersonen, dit was een middelmatig effect. En dat de zwakke argumenten van de Nederlandse bron ook als overtuigender werden ervaren door Nederlandse proefpersonen dan door Marokkaanse proefpersonen, dit was een middelmatig tot groot effect. Zowel het zwakke als het sterke argument zijn dus voor het verschil verantwoordelijk. Uit bovenstaande verschillen kan geconcludeerd worden dat de overtuigendheid van een Nederlandse bron, bij gebruikmaking van zowel een zwak als een sterk argument, eerder wordt aangenomen door een Nederlandse proefpersoon dan door een Marokkaanse proefpersoon. Dit verschil kan alleen te verklaren zijn door de Nederlandse of Marokkaanse proefpersonen omdat de bron in beide gevallen van Nederlandse afkomst is. Dit zou moeten betekenen dat of de Nederlandse proefpersonen (qua overtuigendheid) de voorkeur geven aan een Nederlandse bron of de Marokkaanse proefpersonen overal minder de voorkeur geven aan een Nederlandse bron. Als de laatste verklaring echter juist zou zijn, zou dat betekenen dat er voor de Nederlandse proefpersonen ook een significant verschil waarneembaar zou zijn voor een Marokkaanse bron. Dit is echter niet het geval waaruit er kan worden opgemaakt dat het geen neveneffect is van het feit dat de Nederlandse proefpersonen in het algemeen sneller overtuigd raken dan de Marokkaanse proefpersonen. Er kan

dus geconcludeerd worden dat dit waarschijnlijk te maken heeft met de gelijkenis in afkomst tussen bron en ontvanger daar het niet te maken kan hebben met algemene culturele verschillen, omdat het resultaat anders niet specifiek zou moeten gelden voor een Nederlandse bron. Hieruit zou kunnen blijken dat Nederlandse proefpersonen met een lage mate van betrokkenheid meer overtuigd raken bij een Nederlandse bron dan bij een Marokkaanse bron (zoals voorspeld in hypothese 2a). Echter, bij directe toetsing blijkt dat dus niet zo te zijn.

De resultaten laten verder zien dat bronnen met een moeilijke naam over de gehele enquête als overtuigender werden ervaren dan bronnen met makkelijke namen. Dit verschil was niet significant, maar er was wel sprake van een klein effect. Hiermee is hypothese 3 niet bevestigd. Dit resultaat gaat totaal tegen de verwachtingen in en is opmerkelijk omdat het een algemeen geldende bevinding is en niet toe te schrijven is aan alleen de Nederlandse of alleen de Marokkaanse proefpersonen.

Buiten bovenstaande bevindingen zijn er voor de variabele 'overtuigendheid' geen significante verschillen of effecten gevonden. Hiermee zijn hypothesen 2a, 2c, 2d niet bevestigd en worden daarom verworpen. Dit betekent dat zowel autochtone Nederlanders als Marokkaanse Nederlanders met een lage mate van betrokkenheid gemiddeld niet meer overtuigd zijn van de bron met dezelfde afkomst dan van de bron met een andere afkomst. Ook betekent dit dat de argumenten van een Marokkaanse bron gemiddeld niet als overtuigender worden ervaren door Marokkaanse proefpersonen dan door Nederlandse proefpersonen. Er kan dus worden gesteld dat voor de factor 'overtuigendheid' de Marokkaanse proefpersonen gemiddeld niet de voorkeur geven aan een Marokkaanse bron. Dit geldt voor zowel de Marokkaanse proefpersonen met een lage als hoge mate van betrokkenheid.

In navolging op de bevinding dat Nederlandse proefpersonen over de gehele enquête meer overtuigd waren dan Marokkaanse proefpersonen, kan er gezegd worden dat hetzelfde geldt voor de factor 'geloofwaardigheid'. Nederlandse proefpersonen gaven, ongeacht de argumentatiekracht, over de gehele enquête een hoger geloofwaardigheidoordeel aan de argumenten dan Marokkaanse proefpersonen. Dit verschil was significant en dit betekent dat geloofwaardigheid in dit onderzoek een geldige factor kan zijn voor overtuigendheid, zoals eerder is aangegeven in de theorie. Ook geeft dit aan dat Nederlandse proefpersonen over het algemeen niet alleen eerder overtuigd raken van een argument (zoals eerder vermeld), maar ook dat argumenten eerder als geloofwaardiger worden beschouwd door Nederlandse proefpersonen dan door Marokkaanse proefpersonen.

Ook is uit de resultaten gebleken dat een Nederlandse proefpersoon gemiddeld de Nederlandse bron met een sterk argument als geloofwaardiger beoordeelde dan een Marokkaanse proefpersoon. Dit verschil was significant en ook hier geldt dat (in navolging op hypothese 2b) de geloofwaardigheid van een Nederlandse bron die een sterk argument hanteert eerder wordt aangenomen door een Nederlandse proefpersoon dan door een Marokkaanse proefpersoon. Dit heeft waarschijnlijk te maken met de gelijkens tussen bron en ontvanger. Hiertegenover staat de volgende bevinding die niet significant was maar waar wel sprake was van een middelmatig effect, namelijk dat de Marokkaanse bron met een sterk argument gemiddeld als geloofwaardiger werd beoordeeld door Marokkaanse proefpersonen dan door Nederlandse proefpersonen. Ook dit effect heeft waarschijnlijk te maken met de gelijkens tussen bron en ontvanger. Met meer observaties zou dit effect mogelijk significant kunnen zijn. Uit bovenstaande bevindingen blijkt dat de afkomst van de bron een grote rol speelt in de factor geloofwaardigheid in die zin dat tenminste voor één groep statistisch is bewezen dat gelijkens tussen bron en ontvanger in afkomst leidt naar een snellere en hogere overtuiging.

Daarnaast is gebleken dat Nederlandse proefpersonen de sterke argumenten van een Nederlandse bron gemiddeld geloofwaardiger vonden dan van een Marokkaanse bron. Dit verschil was significant. Niet eerder is als resultaat naar voren gekomen dat de voorkeur wordt gegeven aan een bron met dezelfde afkomst als de ontvanger. Hierbij speelt dus niet alleen de afkomst van de proefpersoon een rol (namelijk Nederlands), maar ook de afkomst van de bron. Dit verschil geldt echter niet voor een Nederlandse bron met een zwak argument en dat maakt deze bevinding opmerkelijk. Alleen in het geval van sterke argumenten wordt de voorkeur gegeven aan de bron met dezelfde afkomst.

In navolging op de eerder genoteerde bevinding dat de Nederlandse bron met een sterk argument gemiddeld als geloofwaardiger werd beoordeeld door een Nederlandse proefpersoon dan door een Marokkaans proefpersoon, blijkt dat dit verschil zich ook voordeed bij de factor 'competentie'. De Nederlandse bron met een sterk argument werd gemiddeld als meer competent beoordeeld door een Nederlandse proefpersoon dan door een Marokkaanse proefpersoon. Dit verschil was significant. Hieruit kan wederom geconcludeerd worden dat de Nederlandse proefpersonen een Nederlandse bron met een sterk argument sneller als competent beschouwen dan Marokkaanse proefpersonen. Verder was er sprake van een middelmatig effect dat hier het tegenovergestelde liet zien, namelijk dat de Marokkaanse bron met een sterk argument gemiddeld

als minder competent werd beoordeeld door Nederlandse proefpersonen met een hoge mate van betrokkenheid dan door Marokkaanse proefpersonen met een hoge mate van betrokkenheid. Het heeft hier wederom betrekking op alleen de sterke argumenten en niet op de zwakke argumenten.

Eerder werd aangegeven dat bronnen met een moeilijke naam over de gehele enquête als overtuigender werden ervaren dan bronnen met makkelijke namen. Daarnaast bleek dat een bron met een moeilijke naam gemiddeld een hoger competentieoordeel werd gegeven door Nederlandse proefpersonen dan door Marokkaanse proefpersonen. Moeilijke namen scoren dus niet alleen voor de factor 'overtuigendheid' hoger, maar ook voor de factor 'competentie'. Dit zou wederom te maken kunnen hebben met het toekennen van een hogere status aan een bron met een moeilijke naam, al is deze uitspraak niet op wetenschappelijk bewijs berust. Daarnaast blijkt er een middelmatig effect te bestaan waaruit duidelijk wordt dat Nederlandse proefpersonen met een lage mate van betrokkenheid een bron met een moeilijke naam een hoger competentieoordeel toekenden dan dat Marokkaanse proefpersonen met een lage mate van betrokkenheid dit deden. Daar Nederlandse proefpersonen over de gehele enquête makkelijker overtuigd raakten dan Marokkaanse proefpersonen blijkt dat zij ook makkelijker een hoger competentieoordeel geven aan bronnen met een moeilijke naam dan aan bronnen met een makkelijke naam. Dit zou kunnen duiden op een cultureel verschil waarbij de Marokkaanse proefpersonen over het algemeen wat voorzichtiger zijn in het geven van (hoge/hogere) oordelen dan Nederlandse proefpersonen.

Naast de bevinding dat alle proefpersonen met een hoge mate van betrokkenheid meer overtuigd waren van het krantenartikel met het sterke argument dan van het krantenartikel met het zwakke argument, blijkt dat alle proefpersonen met een hoge mate van betrokkenheid ook een hoger competentieoordeel gaven aan de bron die het sterke argument hanteert dan aan de bron met het zwakke argument. Dit verschil gold niet voor proefpersonen met een lage mate van betrokkenheid. Daarmee kan wederom worden geconcludeerd, en daarom worden bevestigd, dat wanneer de centrale route wordt toegepast men meer neigt naar het analyseren van de issuerelevante informatie, zoals in dit geval de argumenten die worden aangedragen.

Uit voorgaande bevindingen blijkt dat de grootheden 'geloofwaardigheid' en 'competentie' goede voorspellers vormen voor de grootheid 'overtuigendheid', zoals in de literatuur is vermeld. Dit vanwege het feit dat wanneer er significante verschillen voordeden op geloofwaardigheid of competentie, er in de meeste gevallen ook een significant verschil aanwezig was voor dezelfde meting op overtuigendheid. Dit blijkt ook uit de correlatie tussen geloofwaardigheid en

overtuigendheid die redelijk met elkaar zijn gecorreleerd. Verder is ook gebleken dat geloofwaardigheid en competentie ook redelijk met elkaar zijn gecorreleerd. Tot slot zijn persoonlijk belang en interesse in vergelijking met twee voorgaande correlaties, sterker gecorreleerd. Hieruit blijkt dat met 'interesse' en 'persoonlijk belang' de juiste factoren zijn gekozen daar ze dus een sterke samenhang vertonen.

Terugkomend op de onderzoeksvraag kan er nu gesteld worden dat de overtuigendheid in sommige gevallen wel degelijk wordt bepaald door de afkomst van de bron. Dit is vooral het geval bij Nederlandse proefpersonen, voor zowel de proefpersonen met een lage als hoge mate van betrokkenheid. Er zijn zowel significante verschillen als middelmatige effecten gevonden. Echter de Nederlandse proefpersonen met een hoge mate van betrokkenheid waren, in tegenstelling tot de Nederlandse proefpersonen met een lage mate van betrokkenheid, daarnaast ook sterker overtuigd bij een sterk argument dan bij een zwak argument. Voor zowel overtuigendheid, geloofwaardigheid als competentie blijken Nederlandse proefpersonen hogere scores te geven dan Marokkaanse proefpersonen wanneer het gaat om argumenten afkomstig van een Nederlandse bron, in sommige gevallen was dit verschil alleen het geval bij sterke argumenten. In het onderzoek is één maal naar voren gekomen dat Marokkaanse proefpersonen zich aan dit gedrag schuldig maakte, maar hierbij was er geen sprake van een significant verschil maar van een effect. Het zou kunnen zijn dat bij een grotere steekproef ook soortgelijke resultaten naar voren zullen komen voor de Marokkaanse proefpersonen. Daarnaast richt de onderzoeksvraag zich alleen op de grootte overtuigendheid, maar uit de resultaten komt ook naar voren dat soortgelijke resultaten ook van toepassing waren op de grootheden geloofwaardigheid en competentie. De eerder genoteerde bevindingen geven aan in welke gevallen de afkomst van de bron of de afkomst van de proefpersoon naar significante verschillen heeft geleid.

## 6. Discussie

Uit dit onderzoek kan worden opgemaakt dat de Nederlandse proefpersonen over de gehele enquête meer geneigd zijn in het geven van (hoge/hogere) oordelen op alle variabelen en dat Marokkaanse proefpersonen hier voorzichtiger in zijn. De Nederlandse proefpersonen blijken over de gehele enquête eerder overtuigd te zijn, eerder een argument geloofwaardig te achten en een bron eerder als competent te ervaren. Dit zou kunnen duiden op een cultureel verschil. Het is echter onduidelijk met welk cultureel aspect dit te maken zou kunnen hebben. In dit onderzoek is daar ook niet op ingegaan.

Gelijkenis in afkomst tussen bron en ontvanger blijkt vooral bij de Nederlandse proefpersonen sterk van invloed te zijn op zowel overtuigendheid, geloofwaardigheid en competentie. Dit geldt voor zowel de Nederlandse proefpersonen met zowel een lage als hoge mate van betrokkenheid. De Nederlandse proefpersonen met een hoge mate van betrokkenheid verschillen van de Nederlandse proefpersonen met een lage mate van betrokkenheid in die zin dat de argumentatiekracht ook van invloed is op de mate van overtuigendheid. Marokkaanse proefpersonen geven in vergelijking met de Nederlandse proefpersonen lagere oordelen aan een bron met dezelfde afkomst. Verder blijkt dat alleen de Nederlandse proefpersonen voor geloofwaardigheid de voorkeur geven aan de bron met dezelfde afkomst. Van de Marokkaanse proefpersonen is dit gedrag niet geobserveerd dus wat dat betreft gedragen zij zich voorbeeldiger dan de Nederlandse proefpersonen. Dit sluit echter niet uit dat met meer observaties de Marokkaanse proefpersonen mogelijk ook soortgelijk gedrag kunnen of zullen vertonen. Gelijkenis in afkomst tussen bron en ontvanger is dus vooral van invloed geweest bij de Nederlandse proefpersonen.

Een interessant resultaat in het onderzoek was dat Nederlandse proefpersonen voor zowel geloofwaardigheid en competentie de sterke argumenten van een Nederlandse bron hoger beoordeelden dan dat Marokkaanse proefpersonen dit deden. Ook werd de Nederlandse bron met een sterk argument door de Nederlandse proefpersonen geloofwaardiger beoordeeld dan de Marokkaanse bron met een sterk argument. Het opvallende hiervan is dat het alleen betrekking heeft op de sterke argumenten. Dit kan mogelijk verklaard worden door het typisch menselijk gedrag dat men zich graag (of sneller) associeert met de 'eigen' groep wanneer het iets positiefs betreft. Dit gedrag is sterker vindbaar onder de Nederlandse proefpersonen dan onder de Marokkaanse proefpersonen.

Geheel tegen de verwachtingen in blijken makkelijk uitspreekbare namen geen positieve invloed te hebben gehad op overtuigendheid. Bronnen met moeilijk uitspreekbare namen blijken daarentegen overtuigender te zijn dan bronnen met makkelijke namen. Dit verschil beperkte zich niet alleen tot de Nederlandse of Marokkaanse proefpersonen of proefpersonen met een lage of hoge mate van betrokkenheid, maar gold voor alle proefpersonen. Het verschil was echter niet significant, maar er was sprake van een klein effect. Met meer observaties zou dit effect mogelijk significant kunnen zijn. Nederlandse proefpersonen gaven bronnen met moeilijke namen ook een hoger competentieoordeel dan dat Marokkaanse proefpersonen dit deden. Een mogelijke verklaring voor deze bevinding zou kunnen zijn dat de proefpersonen een hogere status toekennen aan een bron met een moeilijk uitspreekbare naam. Daarnaast zijn Nederlandse proefpersonen misschien ook wel meer gecharmeerd van moeilijke namen dan Marokkaanse proefpersonen. Waar dat mee te maken heeft is onduidelijk. Het kan zijn dat de Marokkaanse proefpersonen minder moeite hadden met de Nederlandse moeilijke naam dan de Nederlandse proefpersonen met de Marokkaanse moeilijke naam, omdat de Marokkaanse Nederlanders in Nederland woonachtig zijn en daarom de taal beter beheersen en daardoor de namen niet of als minder moeilijk werden ervaren. Verder is het mogelijk dat de moeilijk uitspreekbare namen aantrekkelijker waren voor de proefpersonen waardoor ze als overtuigender werden ervaren. Er is in het onderzoek echter niet getoetst op de aantrekkelijkheid van namen waardoor het niet mogelijk is om hier iets over te zeggen.

Bij het analyseren van grafieken 1, 2, 3, 5 en 6 (die betrekking hebben op geloofwaardigheid en competentie) blijkt dat bij de bron met een andere afkomst de zwakke argumenten hoger werden beoordeeld. Hier is dus sprake van een soort spiegeleffect. Wanneer men een oordeel moet geven over de bron met dezelfde afkomst, wordt het sterke argument als geloofwaardiger en kompetenter beschouwd. Echter, wanneer men een oordeel moet geven over de bron met een andere afkomst wordt het zwakke argument als geloofwaardiger en kompetenter beschouwd. Alhoewel hier geen significante verschillen optreden, blijken deze patronen systematisch terug te komen. Een logische verklaring is hier niet voor te geven, maar er kan wel worden gesteld dat zowel de Nederlandse als Marokkaanse proefpersonen zich anders gedragen wanneer ze te maken hebben met een bron met een andere afkomst.

Er is echter nog geen antwoord te geven op de vraag waarom Nederlandse proefpersonen eerder overtuigd zijn van een Nederlandse bron, eerder een argument van een Nederlandse bron als geloofwaardig achten en een Nederlandse bron eerder als competent ervaren. En waarom de Nederlandse proefpersonen bij geloofwaardigheid de Nederlandse bron voorkeur geven boven een

Marokkaanse bron. Voor het beantwoorden van deze vraag zou er kunnen worden gekeken naar de rol van de media. Zoals vermeld in het theoretisch kader blijkt er in de media vooral bericht te worden vanuit een 'blank' (oftewel autochtoon) perspectief. Hierdoor kunnen slechte beelden ontstaan van de Marokkaanse Nederlanders met als gevolg dat de overtuigendheid van deze 'groep' is aangetast. Dit verklaart tevens waarom soortgelijk gedrag niet bij de Marokkaanse proefpersonen terugvindbaar is. Ook dit blijft een speculatie daar dit niet is getoetst in het onderzoek, maar het is prima denkbaar.

Geloofwaardigheid en competentie vormen goede voorspellers voor overtuigendheid. De theorie is hierbij bewezen in de praktijk. Uit de theorie kwam ook naar voren dat naast de factoren 'geloofwaardigheid' en 'competentie', het (waargenomen) 'beeld' ook een factor is van overtuigendheid. Omdat in de enquête niet specifiek kan worden gevraagd naar het beeld dat men heeft van een bepaalde bron, is het niet mogelijk geweest dit te toetsen. En aangezien bij significante verschillen op geloofwaardigheid of competentie zich ook significante verschillen voordeden op overtuigendheid, kan er niets worden gezegd over het beeld dat men heeft van de bron. Dit kan namelijk betekenen dat verschillen op overtuigendheid puur te danken zijn aan de scores op geloofwaardigheid en/of competentie en niet of minder aan het waargenomen beeld. Volgens de theorie blijkt gelijkenis (in achtergrond, persoonlijkheid of beroep) een factor te zijn dat zowel invloed heeft op geloofwaardigheid en competentie, maar ook op het beeld. Rekeninghoudend met de beeldvorming over allochtone 'groeperingen' vanuit de media, sluit het voorgaande niet uit dat het beeld van een bron met een andere afkomst mogelijk minder positief kan zijn als het beeld van de bron met dezelfde afkomst.

In het onderzoek was de mate van betrokkenheid een factor waaruit werd bepaald of iemand de centrale of perifere route toepast. Hierbij werd aangenomen dat een hoge mate van betrokkenheid overeenkomt met een hoge motivatie, en een lage mate van betrokkenheid met een lage motivatie. Naast motivatie is het vermogen (om een bericht te kunnen analyseren) ook een factor dat volgens de ELM-theorie bepaalt of iemand de centrale route of perifere route zal toepassen. Zowel de motivatie en het vermogen dienen hoog te zijn om de centrale route toe te kunnen passen. Aangezien het vermogen niet is getoetst in het onderzoek, zou dit kunnen betekenen dat de proefpersonen, waarvan is vermeld dat deze de centrale route toe hebben gepast, in werkelijkheid de centrale route mogelijk niet hebben toegepast omdat de mogelijkheid bestaat dat het vermogen (om het bericht te analyseren) laag was en als gevolg daarvan de perifere route is toegepast. Hetzelfde geldt voor de proefpersonen waarvan is vermeld dat deze de perifere route

hebben toegepast. Het is echter niet mogelijk geweest om het vermogen te toetsen in een enquête daar het vermogen wordt bepaald door de mate van afleiding en voorkennis over het onderwerp, en de mate van afleiding niet kan worden gemeten in een enquête. Hetzelfde geldt voor de behoefte aan cognitie dat naast de mate van betrokkenheid van invloed is op motivatie. Het resultaat hiervan is dat er niet zeker kan worden gesteld of een bepaalde proefpersoon nou de centrale of perifere route heeft toegepast. Echter is uit de resultaten gebleken dat alleen de proefpersonen met een hoge mate van betrokkenheid zich, in tegenstelling tot de proefpersonen met een lage mate van betrokkenheid, bij overtuigendheid ook lieten beïnvloeden door de argumentatiekracht en dat komt overeen met de theorie waaruit is gebleken dat dit gedrag alleen observeerbaar is bij personen die de centrale route toepassen. Van de andere kant is in het onderzoek ook gebleken dat personen met een hoge mate van betrokkenheid zich ook schuldig hebben gemaakt aan het gedrag dat zich voordoet bij personen die de perifere route toepassen, namelijk het toepassen van simpele beslisregels. Dit zou kunnen betekenen dat, zoals zojuist is vermeld, deze personen in werkelijkheid misschien wel de perifere route hebben toegepast.

Naast het voorgaande, zijn er ook andere limitaties aan het onderzoek verbonden. Het aantal vrouwen onder de Marokkaanse proefpersonen is ver beneden het aantal vrouwen onder de Nederlandse proefpersonen. Daarnaast was het verschil in de gemiddelde leeftijd tussen de Nederlandse en Marokkaanse proefpersonen iets meer dan 8 jaar. De theorie heeft niets vermeld over de invloed van deze factoren, maar ze zouden van invloed kunnen zijn. Echter blijven het externe factoren. Zoals eerder is vermeld bestaat de kans dat de moeilijke namen, van zowel de Nederlandse als Marokkaanse bron, aantrekkelijker waren voor de proefpersonen. Dit kan mogelijk een oorzaak zijn voor het verschil in overtuigendheid. Het niet toetsen van de aantrekkelijkheid van de namen is daarom een andere beperking in het onderzoek. Het feit dat in de enquête het (waargenomen) 'beeld' van de bron niet is gemeten, is niet per direct een beperking maar het zou kunnen verduidelijken of het 'beeld' dat men heeft van een bron van invloed is op de overtuigendheid. Natuurlijk is het niet mogelijk hiernaar te vragen vanwege het gevaar van het geven van sociaal gewenste antwoorden. Dit zou mogelijk in een experiment beter kunnen worden getoetst.

Met dit onderzoek zijn, op het gebied van overtuiging, de verhoudingen tussen de autochtone Nederlanders en de Marokkaanse Nederlanders duidelijker geworden. Mogelijk zou dit onderzoek de deuren kunnen openen naar vervolgonderzoeken om te achterhalen of een grotere steekproef onder de Nederlandse bevolking soortgelijke resultaten zullen opleveren, en antwoord te

geven op de vraag welke (culturele) aspecten dan voor deze verschillen verantwoordelijk zijn. Ook is de rol van de media in de totstandkoming van de oordelen van de respondenten niet echt duidelijk naar voren gekomen. De resultaten in dit onderzoek kunnen echter iets zeggen over de mogelijke invloed van de media. De invloed van de media zou ook onderzocht kunnen worden in vervolgonderzoeken. Tot slot zou het interessant zijn om soortgelijke onderzoeken te lanceren waarbij men in plaats van de Marokkaanse Nederlanders zich richt op andere bevolkingsgroepen binnen de Nederlandse gemeenschap, zoals de Turkse Nederlanders maar ook bijvoorbeeld Westerse allochtonen of andere bevolkingsgroepen die gedurende langere tijd in Nederland aanwezig zijn, zoals de Indonesische Nederlanders. Dit om te achterhalen of, op het gebied van overtuiging, de verhoudingen tussen deze 'groepen' en de autochtone Nederlanders van eenzelfde aard zijn.

## Literatuur

- Andreoli, V., & Worchel, S. (1978). Effects of media, communicator and message position on attitude change. *Public Opinion Quarterly*, 42, 59-70.
- Axsom, D., Yates, S., & Chaiken, S. (1987). Audience response as a heuristic cue in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 30-40.
- Bargh, J. A. (1984). Automatic and conscious processing of social information. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (Vol. 3. pp. 1-43). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Beisecker, T. D., & Parson, D. W. (1972). Introduction. In T.D. Beisecker & D. W. Parson (Eds.), *The process of social influence* (pp. 1-6). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Booth-Butterfield, S., & Gutowski, C. (1993). Message modality and source credibility can interact to affect argument processing. *Communication Quarterly*, 41, 77-89.
- Brants, K., Crone, L. & Leurdijk, A. (1997). *Media en migranten: Inventarisatie van onderzoek in Nederland*. Amsterdam: Universiteit van Amsterdam.
- Brock, T. C. (1965). Communicator-recipient similarity and decision change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 650-654.
- Byrne, D. (1969). Attitudes and attraction. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 4, pp. 35-89). New York: Academic Press.
- Chaiken, S., & Eagly, A. H. (1983). Communication modality as a determinant of message persuasiveness and message comprehensibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 605-614.
- Chaiken, S., Wood, W., & Eagly, A.H. (1996). Principles of persuasion. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbok of basic principles* (pp. 702-742). New York: Guilford.
- Cohen, A. R. (1964). *Attitude change and social influence*. New York: Basic Books.
- Devroe, I. & Saeys, F. (2002). Allochtonen en aanverwante thema's in de Vlaamse pers. *Tijdschrift voor Communicatiewetenschap*, 30(2), 56-76.
- Devroe, I. (2007). *Gekleurd nieuws? De voorstelling van etnische minderheden in het nieuws in Vlaanderen*. Universiteit van Gent.
- Dijk, T.A. van (1983). *Minderheden in de media. Een analyse van de berichtgeving over etnische minderheden in de dagbladpers*. Amsterdam: SUA.
- Dijk, T.A. van (1991). *Racism and the press*. London/New York: Routledge.
- Dijk, T.A. van (1993). *Elite discourse and racism*. Newbury Park, Ca: Sage.

- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1975). An attribution analysis of the effect of communicator characteristics on opinion change: The case of communicator attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 136-144.
- Eagly, A. H., Wood, W., & Chaiken, S. (1978). Causal inferences about communicators and their effect on opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36.
- Entman, R.M. & Rojecki, A. (2000). *The black image in the white mind*. Chicago: Chicago University Press.
- Erwin, P. G., & Calev, A. (1984). The influence of Christian name stereotypes on the marking of children's essays. *British Journal of Educational Psychology*, 54, 223-227.
- Giffen, K., & Ehrlich, L. (1963). Attitudinal effects of a group discussion on a proposed change in company policy. *Speech Monographs*, 30, 377-379.
- Gilkinson, H., Paulson, S. F., & Sikkink, D. E. (1954). Effects of order and authority in an argumentative speech. *Quarterly Journal of Speech*, 40, 183-192.
- Greenberg, B. S., & Miller, G. R. (1966). The effects of low-credible sources on message acceptance. *Speech Monographs*, 33, 127-136.
- Gulley, H. E., & Berlo, D. K. (1956). Effects of intercellular and intracellular speech structure on attitude change and learning. *Speech Monographs*, 23, 288-297.
- Hartmann, P. & Husband, C. (1974). *Racism and the mass media. A study of the role of the mass media in the formation of white beliefs and attitudes in Britain*. London: Davis-Poynter.
- Hass, R. G. (1981). Effects of source characteristics on cognitive responses and persuasion. In R. E. Petty, T. M. Ostrom, & T. C. Brock (Eds.), *Cognitive responses in persuasion* (pp. 141-172). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Hendriks, M. (2006). *Representatie etnische minderheden in het NOS journaal*. Receptieonderzoek onder allochtonen. Universiteit van Amsterdam.
- Horai, J., Naccari, N., & Fatoullah, E. (1974). The effects of expertise and physical attractiveness upon opinion agreement and liking. *Sociometry*, 37, 601-606.
- Infante, D. A. (1978). Similarity between advocate and received: The role of instrumentality. *Central States Speech Journal*, 29, 187-193.
- Johnson, R. C., Thomson, C. W., & Frincke, G. (1960). Word values, word frequency, and visual duration thresholds. *Psychological Review*, 67, 332-342.
- Klandermans, B. & Seydel, E. (1996). *Overtuigen en activeren: publieksbeïnvloeding in theorie en praktijk* (3<sup>e</sup> druk). Assen: Van Gorcum.

- Laczniak, R. N., Muehling, D. D., & Carlson, L. (1991). Effects on motivation and ability on ad-induced cognitive processing. In R. Holman (Ed.), *Proceedings of the 1991 conference of the American Academy of Advertising* (pp. 81-87). New York: D'Arcy Masius Benton & Bowles.
- Langer, E. J., Chanowitz, B., & Blank, A. (1985). Mindlessness-mindfulness in perspective: A reply to Valerie Folkes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 605-607.
- Levy, D. A., Collins, B. E., & Nail, P. R. (1998). A new model of interpersonal influence characteristics. *Journal of Social Behavior and Personality*, 13, 715-733.
- Lorenz, K. (1956). *L'instinct dans le comportement de l'animal et de l'homme*. Paris: Masson.
- Maslow, A. H. (1937). The influence of familiarization on preference. *Journal of Experimental Psychology*, 21, 162-180.
- Mills, J., & Harvey, J. (1972). Opinion change as a function of when information about the communicator is received and whether he is attractive or expert. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21, 52-55.
- O'Keefe, D. (2002). *Persuasion: Theory and research* (2<sup>nd</sup> ed.). London: Sage Publications.
- Petty, R. E., Cacioppo, J. T., & Goldman, R. (1981). Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 847-855.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986a). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer-Verlag.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986b). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19, pp. 123-205). New York: Academic Press.
- Reber, R., & Schwarz, N. (1999). Effects of perceptual fluency on judgments of truth. *Consciousness and Cognition*, 8, 338-342.
- Sampson, E. E., & Insko, C. A. (1964). Cognitive consistency and performance in the autokinetic situation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68, 184-192.
- Schwarz, N. (2004). Meta-cognitive experiences in consumer judgment and decision making. *Journal of Consumer Psychology*, 14, 332-348.
- Schwarz, N., & Clore, G. L. (2007). Feelings and phenomenal experiences. In A. Kruglanski & E. T. Higgins (Eds.), *Social Psychology: Handbook of basic principles* (2nd ed., pp. 385-407). New York: Guilford.
- Simons, H. W., Berkowitz, N. N., & Moyer, R. J. (1970). Similarity, credibility, and attitude change: A review and a theory. *Psychological Bulletin*, 73, 1-16.
- Simons, H. W. (1976). *Persuasion: Understanding, practice and analysis*. Reading, MA: Addison-Wesley.

Smelik, A. *Effectief beeldvormen*. (1999). *Theorie, analyse en praktijk van beeldvormingsprocessen*. Assen: Van Gorcum.

Smith, S. M., Haugtvedt, C. P., & Petty, R. E. (1994). Need for cognition and the effects of repeated expression on attitude accessibility and extremity. *Advances in Consumer Research*, 21, 234-237.

Snyder, M. & Rothbart, M. (1971). Communicator attractiveness and opinion change. *Canadian Journal of Behavioural Science*, 3, 377-387.

Song, H., & Schwarz, N. (2009). If it's difficult to pronounce, it must be risky. Fluency, familiarity, and risk perception. *Psychological Science*, 20, 135-138.

Strassburger, F., & Werhtheimer, M. (1959). The discrepancy hypothesis of affect and association value of nonsense syllables. *Psychological Reports*, 5, 528.

Swenson, R. A., Nash, D. L., & Roos, D. C. (1984). Source credibility and perceived expertness of testimony in a simulated child-custody case. *Professional Psychology*, 15, 891-898.

Troyna, B. (1981). *Public awareness and the media: a study of reporting on race*. London: Commission for racial equality.

Wagner, W. (1984). Social comparison of opinions: Similarity, ability, and the value-fact distinction. *Journal of Psychology*, 117, 197-202.

Widgery, R. N., & Ruch, R. S. (1981). Beauty and the Machiavellian. *Communication Quarterly*, 29, 297-301.

Winkielman, P., & Cacioppo, J. T. (2001). Mind at ease puts a smile on the face: Psychophysiological evidence that processing facilitation leads to positive affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 989-1000.

Zajonc, R. B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology Monograph Supplement*, 9, 1-27.

## Internet

<http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/default.aspx?DM=SLNL&PA=37325&D1=a&D2=0-4%2c136%2c151%2c214%2c231&D3=0&D4=0&D5=0&D6=I&HDR=G4%2cG2%2cG3%2cT&STB=G1%2cG5&VW=T> bezocht op 27 maart 2009

<http://www.forum.nl/pers/index.html> bezocht op 28 maart 2009

<http://www.imes.uva.nl/publications/documents/fennema-11sept.pdf> bezocht op 28 maart 2009

## Bijlagen

### Enquête 1) Tekst 1: makkelijke Nederlandse naam. Tekst 2: makkelijke Marokkaanse naam

Beste deelnemer/deelneemster,

Ik ben Tarik Baamier en volg de opleiding Bedrijfscommunicatie & Digitale media aan de Universiteit van Tilburg. In het kader van mijn afstudeerscriptie voer ik een onderzoek uit naar de impact van taalgebruik op de aantrekkelijkheid van persuasieve teksten, in dit geval nieuwsberichten uit de Nederlandse kranten.

De enquête die voor u ligt, is geheel anoniem en er zal niet worden gevraagd naar uw naam. Na het invullen van een aantal algemene vragen, zult u twee nieuwsberichten lezen waarvan u bij elk nieuwsbericht voor een aantal stellingen moet aangeven in hoeverre u het hiermee eens/oneens bent. Hieronder volgt een voorbeeld van een stelling:

#### Voorbeeld:

Het nieuwsbericht is prettig leesbaar.

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   | x |   | Zeer mee eens |

Mocht u het eens zijn met deze stelling, dan kruist u het hokje onder de 6 aan!

Het invullen van de totale enquête zal ongeveer tien minuten in beslag nemen. Alvorens de stellingen aan orde komen, zullen eerst een aantal algemene vragen worden gesteld. Als laatste zou ik u willen vragen om geen hulp in te schakelen van anderen bij het invullen van de enquête.

## Persoonskenmerken

1. Leeftijd: .... Jaar
2. Geslacht:
  - ☐ Man
  - ☐ Vrouw
3. Bent u eentalig of tweetalig opgevoed? Indien tweetalig, in welke taal ben je dan naast de Nederlandse taal ook opgevoed?
  - ☐ Eentalig
  - ☐ Tweetalig, nl .....
4. Wat is uw hoogst genoten opleidingsniveau (zowel afgerond als nog mee bezig):
  - ☐ VBO
  - ☐ MAVO
  - ☐ HAVO
  - ☐ VWO
  - ☐ MBO
  - ☐ HBO
  - ☐ WO (universitair)
  - ☐ Anders, nl.....

## Nieuwsbericht 1

### 'Eén op de drie krijgt griep'

AMSTERDAM - De Mexicaanse griep kan dit najaar voor vijf tot tien keer meer sterfgevallen zorgen dan een gewone griep. Eén op de drie Nederlanders kan de griep krijgen. Volgens griepdeskundige Joop van Dijk bestaat daardoor de kans dat het dodental stijgt naar achtduizend. Hiermee lijkt 'het ultieme doemscenario' te zijn geschetst. Bij een normaal griepvirus overlijden jaarlijks 500 tot 800 mensen.

Mensen die voor 1957 zijn geboren, lijken immuun voor het H1N1-virus. Volgens Joop lijkt het er op dat tot 1957 een soortgelijk virus door ons land trok en zouden Nederlanders van voor dat bouwjaar een natuurlijke weerstand hebben opgebouwd.

Momenteel zijn 68 personen in Nederland besmet geraakt met het H1N1-virus. Gisteren waren dat er nog 61. Ook op basisscholen in Waalre, Woerden en Amsterdam-Osdorp zijn de afgelopen week griepgevallen geconstateerd. Dit zou kunnen betekenen dat scholen dicht moeten om verspreiding te voorkomen.

1. Het taalgebruik is erg aantrekkelijk

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

2. Het onderwerp van het bericht is voor mij persoonlijk van belang

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

3. Het onderwerp van het bericht interesseert mij

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

4. Het bericht is ordelijk geschreven

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

5. De aangehaalde deskundige weet waar hij het over heeft

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

6. In het bericht wordt een actieve schrijfstijl gehanteerd

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

7. De argument(en) die de bron aandraagt, zijn geloofwaardig

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

8. Het bericht is prettig leesbaar

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

9. De bewering van de griepdeskundige dat “mensen die voor 1957 zijn geboren, immuun lijken voor het H1N1-virus en een natuurlijke weerstand zouden hebben opgebouwd” ervaar ik als overtuigend

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

10. In het bericht wordt een aansprekende schrijfstijl gehanteerd

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

## Nieuwsbericht 2

### 'Laat wormen het rioolslib zuiveren'

WAGENINGEN - Zoetwaterwormen zijn dol op een hapje slibberig rioolwater. Deze wormen, die overal in Nederlandse slootjes voorkomen, zouden de kosten van slibverwerking kunnen verminderen. Dat stelt milieutechnoloog Hassan Sadat.

Nederland produceert heel wat rioolwater, dat grotendeels in waterzuiveringsinstallaties wordt verwerkt. 'De afvalwaterzuivering is vrij efficiënt, maar heeft als nadeel dat er veel afvalslib ontstaat', zegt Hassan Sadat. 'Omdat er veel verontreinigingen in zitten, moet je het eerst behandelen voordat je het bijvoorbeeld als meststof kunt gebruiken.'

Volgens Hassan kan de *Lumbriculus variegatus* het slib met zo'n 70 procent laten afnemen, waardoor zowel op de verbrandings-, als op de transportkosten van slib kan worden bespaard.

1. Het taalgebruik is erg aantrekkelijk

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

2. Het onderwerp van het bericht is voor mij persoonlijk van belang

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

3. Het onderwerp van het bericht interesseert mij

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

4. Het bericht is ordelijk geschreven

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

5. De aangehaalde deskundige weet waar hij het over heeft

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

6. In het bericht wordt een actieve schrijfstijl gehanteerd

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

7. De argument(en) die de bron aandraagt, zijn geloofwaardig

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

8. Het bericht is prettig leesbaar

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

9. De bewering van de milieutechnoloog dat “de wormen, die overal in Nederlandse slootjes voorkomen, de kosten van slibverwerking kunnen verminderen door het slib met zo’n 70 procent te laten afnemen” ervaar ik als overtuigend

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

10. In het bericht wordt een aansprekende schrijfstijl gehanteerd

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

**Bedankt voor uw medewerking!**

## Enquête 2) Tekst 1: makkelijke Marokkaanse naam. Tekst 2: makkelijke Nederlandse naam

Beste deelnemer/deelnemster,

Ik ben Tarik Baamier en volg de opleiding Bedrijfscommunicatie & Digitale media aan de Universiteit van Tilburg. In het kader van mijn afstudeerscriptie voer ik een onderzoek uit naar de impact van taalgebruik op de aantrekkelijkheid van persuasieve teksten, in dit geval nieuwsberichten uit de Nederlandse kranten.

De enquête die voor u ligt, is geheel anoniem en er zal niet worden gevraagd naar uw naam. Na het invullen van een aantal algemene vragen, zult u twee nieuwsberichten lezen waarvan u bij elk nieuwsbericht voor een aantal stellingen moet aangeven in hoeverre u het hiermee eens/oneens bent. Hieronder volgt een voorbeeld van een stelling:

### Voorbeeld:

Het nieuwsbericht is prettig leesbaar.

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   | x |   | Zeer mee eens |

Mocht u het eens zijn met deze stelling, dan kruist u het hokje onder de 6 aan!

Het invullen van de totale enquête zal ongeveer tien minuten in beslag nemen. Alvorens de stellingen aan orde komen, zullen eerst een aantal algemene vragen worden gesteld. Als laatste zou ik u willen vragen om geen hulp in te schakelen van anderen bij het invullen van de enquête.

## Persoonskenmerken

1. Leeftijd: .... Jaar
2. Geslacht:
  - ☐ Man
  - ☐ Vrouw
3. Bent u eentalig of tweetalig opgevoed? Indien tweetalig, in welke taal ben je dan naast de Nederlandse taal ook opgevoed?
  - ☐ Eentalig
  - ☐ Tweetalig, nl .....
4. Wat is uw hoogst genoten opleidingsniveau (zowel afgerond als nog mee bezig):
  - ☐ VBO
  - ☐ MAVO
  - ☐ HAVO
  - ☐ VWO
  - ☐ MBO
  - ☐ HBO
  - ☐ WO (universitair)
  - ☐ Anders, nl.....

## Nieuwsbericht 1

### 'Eén op de drie krijgt griep'

AMSTERDAM - De Mexicaanse griep kan dit najaar voor vijf tot tien keer meer sterfgevallen zorgen dan een gewone griep. Eén op de drie Nederlanders kan de griep krijgen. Volgens griepdeskundige Hassan Sadat bestaat daardoor de kans dat het dodental stijgt naar achtduizend. Hiermee lijkt 'het ultieme doemscenario' te zijn geschetst. Bij een normaal griepvirus overlijden jaarlijks 500 tot 800 mensen.

Mensen die voor 1957 zijn geboren, lijken immuun voor het H1N1-virus. Volgens Hassan lijkt het er op dat tot 1957 een soortgelijk virus door ons land trok en zouden Nederlanders van voor dat bouwjaar een natuurlijke weerstand hebben opgebouwd.

Momenteel zijn 68 personen in Nederland besmet geraakt met het H1N1-virus. Gisteren waren dat er nog 61. Ook op basisscholen in Waalre, Woerden en Amsterdam-Osdorp zijn de afgelopen week griepgevallen geconstateerd. Dit zou kunnen betekenen dat scholen dicht moeten om verspreiding te voorkomen.

1. Het taalgebruik is erg aantrekkelijk

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

2. Het onderwerp van het bericht is voor mij persoonlijk van belang

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

3. Het onderwerp van het bericht interesseert mij

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

4. Het bericht is ordelijk geschreven

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

5. De aangehaalde deskundige weet waar hij het over heeft

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

6. In het bericht wordt een actieve schrijfstijl gehanteerd

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

7. De argument(en) die de bron aandraagt, zijn geloofwaardig

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

8. Het bericht is prettig leesbaar

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

9. De bewering van de griepdeskundige dat “mensen die voor 1957 zijn geboren, immuun lijken voor het H1N1-virus en een natuurlijke weerstand zouden hebben opgebouwd” ervaar ik als overtuigend

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

10. In het bericht wordt een aansprekende schrijfstijl gehanteerd

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

## Nieuwsbericht 2

### 'Laat wormen het rioolslib zuiveren'

WAGENINGEN - Zoetwaterwormen zijn dol op een hapje slibberig rioolwater. Deze wormen, die overal in Nederlandse slootjes voorkomen, zouden de kosten van slibverwerking kunnen verminderen. Dat stelt milieutechnoloog Joop van Dijk.

Nederland produceert heel wat rioolwater, dat grotendeels in waterzuiveringsinstallaties wordt verwerkt. 'De afvalwaterzuivering is vrij efficiënt, maar heeft als nadeel dat er veel afvalslib ontstaat', zegt Joop van Dijk. 'Omdat er veel verontreinigingen in zitten, moet je het eerst behandelen voordat je het bijvoorbeeld als meststof kunt gebruiken.'

Volgens Joop kan de *Lumbriculus variegatus* het slib met zo'n 70 procent laten afnemen, waardoor zowel op de verbrandings-, als op de transportkosten van slib kan worden bespaard.

1. Het taalgebruik is erg aantrekkelijk

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

2. Het onderwerp van het bericht is voor mij persoonlijk van belang

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

3. Het onderwerp van het bericht interesseert mij

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

4. Het bericht is ordelijk geschreven

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

5. De aangehaalde deskundige weet waar hij het over heeft

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

6. In het bericht wordt een actieve schrijfstijl gehanteerd

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

7. De argument(en) die de bron aandraagt, zijn geloofwaardig

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

8. Het bericht is prettig leesbaar

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

9. De bewering van de milieutechnoloog dat “de wormen, die overal in Nederlandse slootjes voorkomen, de kosten van slibverwerking kunnen verminderen door het slib met zo’n 70 procent te laten afnemen” ervaar ik als overtuigend

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

10. In het bericht wordt een aansprekende schrijfstijl gehanteerd

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

**Bedankt voor uw medewerking!**

### Enquête 3) Tekst 1: moeilijke Nederlandse naam. Tekst 2: moeilijke Marokkaanse naam

Beste deelnemer/deelnemster,

Ik ben Tarik Baamier en volg de opleiding Bedrijfscommunicatie & Digitale media aan de Universiteit van Tilburg. In het kader van mijn afstudeerscriptie voer ik een onderzoek uit naar de impact van taalgebruik op de aantrekkelijkheid van persuasieve teksten, in dit geval nieuwsberichten uit de Nederlandse kranten.

De enquête die voor u ligt, is geheel anoniem en er zal niet worden gevraagd naar uw naam. Na het invullen van een aantal algemene vragen, zult u twee nieuwsberichten lezen waarvan u bij elk nieuwsbericht voor een aantal stellingen moet aangeven in hoeverre u het hiermee eens/oneens bent. Hieronder volgt een voorbeeld van een stelling:

#### Voorbeeld:

Het nieuwsbericht is prettig leesbaar.

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   | x |   | Zeer mee eens |

Mocht u het eens zijn met deze stelling, dan kruist u het hokje onder de 6 aan!

Het invullen van de totale enquête zal ongeveer tien minuten in beslag nemen. Alvorens de stellingen aan orde komen, zullen eerst een aantal algemene vragen worden gesteld. Als laatste zou ik u willen vragen om geen hulp in te schakelen van anderen bij het invullen van de enquête.

## Persoonskenmerken

1. Leeftijd: .... Jaar
2. Geslacht:
  - ☐ Man
  - ☐ Vrouw
3. Bent u eentalig of tweetalig opgevoed? Indien tweetalig, in welke taal ben je dan naast de Nederlandse taal ook opgevoed?
  - ☐ Eentalig
  - ☐ Tweetalig, nl .....
4. Wat is uw hoogst genoten opleidingsniveau (zowel afgerond als nog mee bezig):
  - ☐ VBO
  - ☐ MAVO
  - ☐ HAVO
  - ☐ VWO
  - ☐ MBO
  - ☐ HBO
  - ☐ WO (universitair)
  - ☐ Anders, nl.....

## Nieuwsbericht 1

### 'Eén op de drie krijgt griep'

AMSTERDAM - De Mexicaanse griep kan dit najaar voor vijf tot tien keer meer sterfgevallen zorgen dan een gewone griep. Eén op de drie Nederlanders kan de griep krijgen. Volgens griepdeskundige Vandereycken Laurijssen bestaat daardoor de kans dat het dodental stijgt naar achtduizend. Hiermee lijkt 'het ultieme doemscenario' te zijn geschetst. Bij een normaal griepvirus overlijden jaarlijks 500 tot 800 mensen.

Mensen die voor 1957 zijn geboren, lijken immuun voor het H1N1-virus. Volgens Vandereycken lijkt het er op dat tot 1957 een soortgelijk virus door ons land trok en zouden Nederlanders van voor dat bouwjaar een natuurlijke weerstand hebben opgebouwd.

Momenteel zijn 68 personen in Nederland besmet geraakt met het H1N1-virus. Gisteren waren dat er nog 61. Ook op basisscholen in Waalre, Woerden en Amsterdam-Osdorp zijn de afgelopen week griepgevallen geconstateerd. Dit zou kunnen betekenen dat scholen dicht moeten om verspreiding te voorkomen.

1. Het taalgebruik is erg aantrekkelijk

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

2. Het onderwerp van het bericht is voor mij persoonlijk van belang

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

3. Het onderwerp van het bericht interesseert mij

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

4. Het bericht is ordelijk geschreven

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

5. De aangehaalde deskundige weet waar hij het over heeft

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

6. In het bericht wordt een actieve schrijfstijl gehanteerd

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

7. De argument(en) die de bron aandraagt, zijn geloofwaardig

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

8. Het bericht is prettig leesbaar

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

9. De bewering van de griepdeskundige dat “mensen die voor 1957 zijn geboren, immuun lijken voor het H1N1-virus en een natuurlijke weerstand zouden hebben opgebouwd” ervaar ik als overtuigend

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

10. In het bericht wordt een aansprekende schrijfstijl gehanteerd

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

## Nieuwsbericht 2

### 'Laat wormen het rioolslib zuiveren'

WAGENINGEN - Zoetwaterwormen zijn dol op een hapje slibberig rioolwater. Deze wormen, die overal in Nederlandse slootjes voorkomen, zouden de kosten van slibverwerking kunnen verminderen. Dat stelt milieutechnoloog Zine'Aabidien Al-Ghamdi.

Nederland produceert heel wat rioolwater, dat grotendeels in waterzuiveringsinstallaties wordt verwerkt. 'De afvalwaterzuivering is vrij efficiënt, maar heeft als nadeel dat er veel afvalslib ontstaat', zegt Zine'Aabidien Al-Ghamdi. 'Omdat er veel verontreinigingen in zitten, moet je het eerst behandelen voordat je het bijvoorbeeld als meststof kunt gebruiken.'

Volgens Zine'Aabidien kan de *Lumbriculus variegatus* het slib met zo'n 70 procent laten afnemen, waardoor zowel op de verbrandings-, als op de transportkosten van slib kan worden bespaard.

1. Het taalgebruik is erg aantrekkelijk

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

2. Het onderwerp van het bericht is voor mij persoonlijk van belang

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

3. Het onderwerp van het bericht interesseert mij

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

4. Het bericht is ordelijk geschreven

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

5. De aangehaalde deskundige weet waar hij het over heeft

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

6. In het bericht wordt een actieve schrijfstijl gehanteerd

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

7. De argument(en) die de bron aandraagt, zijn geloofwaardig

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

8. Het bericht is prettig leesbaar

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

9. De bewering van de milieutechnoloog dat "de wormen, die overal in Nederlandse slootjes voorkomen, de kosten van slibverwerking kunnen verminderen door het slib met zo'n 70 procent te laten afnemen" ervaar ik als overtuigend

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

10. In het bericht wordt een aansprekende schrijfstijl gehanteerd

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

**Bedankt voor uw medewerking!**

#### Enquête 4) Tekst 1: moeilijke Marokkaanse naam. Tekst 2: moeilijke Nederlandse naam

Beste deelnemer/deelnemster,

Ik ben Tarik Baamier en volg de opleiding Bedrijfscommunicatie & Digitale media aan de Universiteit van Tilburg. In het kader van mijn afstudeerscriptie voer ik een onderzoek uit naar de impact van taalgebruik op de aantrekkelijkheid van persuasieve teksten, in dit geval nieuwsberichten uit de Nederlandse kranten.

De enquête die voor u ligt, is geheel anoniem en er zal niet worden gevraagd naar uw naam. Na het invullen van een aantal algemene vragen, zult u twee nieuwsberichten lezen waarvan u bij elk nieuwsbericht voor een aantal stellingen moet aangeven in hoeverre u het hiermee eens/oneens bent. Hieronder volgt een voorbeeld van een stelling:

##### Voorbeeld:

Het nieuwsbericht is prettig leesbaar.

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   | x |   | Zeer mee eens |

Mocht u het eens zijn met deze stelling, dan kruist u het hokje onder de 6 aan!

Het invullen van de totale enquête zal ongeveer tien minuten in beslag nemen. Alvorens de stellingen aan orde komen, zullen eerst een aantal algemene vragen worden gesteld. Als laatste zou ik u willen vragen om geen hulp in te schakelen van anderen bij het invullen van de enquête.

## Persoonskenmerken

1. Leeftijd: .... Jaar
2. Geslacht:
  - ☐ Man
  - ☐ Vrouw
3. Bent u eentalig of tweetalig opgevoed? Indien tweetalig, in welke taal ben je dan naast de Nederlandse taal ook opgevoed?
  - ☐ Eentalig
  - ☐ Tweetalig, nl .....
4. Wat is uw hoogst genoten opleidingsniveau (zowel afgerond als nog mee bezig):
  - ☐ VBO
  - ☐ MAVO
  - ☐ HAVO
  - ☐ VWO
  - ☐ MBO
  - ☐ HBO
  - ☐ WO (universitair)
  - ☐ Anders, nl.....

## Nieuwsbericht 1

### 'Eén op de drie krijgt griep'

AMSTERDAM - De Mexicaanse griep kan dit najaar voor vijf tot tien keer meer sterfgevallen zorgen dan een gewone griep. Eén op de drie Nederlanders kan de griep krijgen. Volgens griepdeskundige Zine'Aabidien Al-Ghamdi bestaat daardoor de kans dat het dodental stijgt naar achtduizend. Hiermee lijkt 'het ultieme doemscenario' te zijn geschetst. Bij een normaal griepvirus overlijden jaarlijks 500 tot 800 mensen.

Mensen die voor 1957 zijn geboren, lijken immuun voor het H1N1-virus. Volgens Zine'Aabidien lijkt het er op dat tot 1957 een soortgelijk virus door ons land trok en zouden Nederlanders van voor dat bouwjaar een natuurlijke weerstand hebben opgebouwd.

Momenteel zijn 68 personen in Nederland besmet geraakt met het H1N1-virus. Gisteren waren dat er nog 61. Ook op basisscholen in Waalre, Woerden en Amsterdam-Osdorp zijn de afgelopen week griepgevallen geconstateerd. Dit zou kunnen betekenen dat scholen dicht moeten om verspreiding te voorkomen.

1. Het taalgebruik is erg aantrekkelijk

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

2. Het onderwerp van het bericht is voor mij persoonlijk van belang

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

3. Het onderwerp van het bericht interesseert mij

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

4. Het bericht is ordelijk geschreven

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

5. De aangehaalde deskundige weet waar hij het over heeft

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

6. In het bericht wordt een actieve schrijfstijl gehanteerd

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

7. De argument(en) die de bron aandraagt, zijn geloofwaardig

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

8. Het bericht is prettig leesbaar

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

9. De bewering van de griepdeskundige dat “mensen die voor 1957 zijn geboren, immuun lijken voor het H1N1-virus en een natuurlijke weerstand zouden hebben opgebouwd” ervaar ik als overtuigend

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

10. In het bericht wordt een aansprekende schrijfstijl gehanteerd

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

## Nieuwsbericht 2

### 'Laat wormen het rioolslib zuiveren'

WAGENINGEN - Zoetwaterwormen zijn dol op een hapje slibberig rioolwater. Deze wormen, die overal in Nederlandse slootjes voorkomen, zouden de kosten van slibverwerking kunnen verminderen. Dat stelt milieutechnoloog Vandereycken Laurijssen.

Nederland produceert heel wat rioolwater, dat grotendeels in waterzuiveringsinstallaties wordt verwerkt. 'De afvalwaterzuivering is vrij efficiënt, maar heeft als nadeel dat er veel afvalslib ontstaat', zegt Vandereycken Laurijssen. 'Omdat er veel verontreinigingen in zitten, moet je het eerst behandelen voordat je het bijvoorbeeld als meststof kunt gebruiken.'

Volgens Vandereycken kan de *Lumbriculus variegatus* het slib met zo'n 70 procent laten afnemen, waardoor zowel op de verbrandings-, als op de transportkosten van slib kan worden bespaard.

1. Het taalgebruik is erg aantrekkelijk

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

2. Het onderwerp van het bericht is voor mij persoonlijk van belang

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

3. Het onderwerp van het bericht interesseert mij

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

4. Het bericht is ordelijk geschreven

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

5. De aangehaalde deskundige weet waar hij het over heeft

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

6. In het bericht wordt een actieve schrijfstijl gehanteerd

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

7. De argument(en) die de bron aandraagt, zijn geloofwaardig

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

8. Het bericht is prettig leesbaar

|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

9. De bewering van de milieutechnoloog dat “de wormen, die overal in Nederlandse slootjes voorkomen, de kosten van slibverwerking kunnen verminderen door het slib met zo’n 70 procent te laten afnemen” ervaar ik als overtuigend

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

10. In het bericht wordt een aansprekende schrijfstijl gehanteerd

|                 |   |   |   |   |   |   |   |               |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------|
|                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |               |
| Zeer mee oneens |   |   |   |   |   |   |   | Zeer mee eens |

**Bedankt voor uw medewerking!**