

# De rol van pauzes in het overtuigingsproces

---

M.STEKELENBURG  
*Universiteit Utrecht*

**Samenvatting.** In dit onderzoek is gekeken naar de effecten van gevulde (linguïstische powerless marker) en stille pauzes (vloeiendheidsmaat) op overtuigingskracht. De rol die de talige en etnische achtergrond van de sprekers daarbij spelen is ook onderzocht. Proefpersonen beluisterden persuasieve geluidsfragmenten waarin moedertaal- en tweedetaalsprekers van het Nederlands een voorstel bepleitten. Zowel gevulde als stille pauzes in de spraak van moedertaalsprekers leidden tot negatievere oordelen over het voorstel, over de spreker, en over de kwaliteit van de boodschap. Proefpersonen waren het minder eens met het voorstel als de spraak van moedertaalsprekers pauzes bevatte. Daarnaast werden moedertaalsprekers die met pauzes spraken minder aardig, minder deskundig en minder betrouwbaar bevonden en de met pauzes gevulde spraak van moedertaalsprekers werd door proefpersonen als minder doordacht, minder sterk en minder logisch ervaren. Pauzes in de spraak van tweedetaalsprekers gingen niet gepaard met negatievere attitudes tegenover het voorstel en ook de sprekers- en kwaliteitsoordelen die proefpersonen toekenden aan tweedetaalsprekers bleken niet afhankelijk van het al dan niet voorkomen van pauzes in hun spraak. Tot slot suggereerden de onderzoeksresultaten dat het effect van pauzes medeafhankelijk is van de intellectuele achtergrond van de luisteraar. Toekomstig onderzoek moet uitwijzen of dit het geval is.

**Bachelorscriptie M. Stekelenburg**

**Studentnummer:** 3878376

**Opleiding:** Communicatie- en Informatiewetenschappen

**Onderwijsinstelling:** Universiteit Utrecht

**Begeleidster:** dr. N.H. de Jong

**Datum:** 21 januari 2015



## Inhoudsopgave

1	Inleiding .....	3
2	Theoretisch kader .....	3
2.1	Power markers en vloeiendheid .....	3
2.2	Definitie overtuigingskracht .....	4
2.3	Verschillen tussen T1- en T2-sprekers .....	5
2.4	ELM en need for cognition .....	6
3	Methode .....	7
3.1	Proefpersonen .....	7
3.2	Materiaal .....	8
3.2.1	Spreektaken .....	8
3.2.2	Design .....	8
3.2.3	Vragenlijst .....	10
3.3.	Procedure .....	11
4	Resultaten .....	12
4.1	Steekproef .....	12
4.2	Betrouwbaarheidsanalyses .....	12
4.3	Hoofdanalyses .....	12
4.3.1	Attitudes ten aanzien van het voorstel .....	13
4.3.2	Percepties ten aanzien van de spreker .....	14
4.3.1	Kwaliteit van de boodschap .....	14
4.4	Exploratieve analyses .....	15
5	Discussie en conclusies .....	15
	Referenties .....	19
	Bijlage 1: Onderzoeksonwerp .....	22
	Bijlage 2: Vragenlijst .....	23
	Bijlage 3: Exploratieve analyses .....	28

## 1 Inleiding

Al van kleins af aan was Dennis gefascineerd door de magie van het geschreven woord. Op zijn zevende verjaardag won hij zijn eerste dichtwedstrijd. Een jaar later ontving hij een prijs voor zijn indrukwekkende optreden tijdens Het Groot Nationaal Dictee. Op zijn negende schreef hij zijn eerste roman en op zijn vijftiende verkocht hij zijn eerste bestseller. Inmiddels is Dennis (20) een erkend schrijver en wordt door velen bestempeld als taalkundig genie. Toch zit Dennis iets dwars. Zo soepel als de woorden uit zijn pen vloeien, zo stroef komen ze uit zijn mond. Dennis hakkelt en hapert als hij spreekt. Dat doet hij geenszins intentioneel. Die haperingen gaan gepaard met het proces waarbij Dennis zijn gedachten omzet in spraak. Dennis vreest dat de hakkelende spraak zijn imago als taalkundig genie niet ten goede komt.

Net als Dennis spreekt ook Sipan (15) allesbehalve vloeiend. Sipan is geboren in Irak en is op zijn achtste levensjaar naar Nederland gevlucht. Inmiddels woont hij hier ruim zeven jaar. In tegenstelling tot Dennis heeft Sipan het Nederlands niet als moedertaal, maar als tweede taal verworven. Het is denkbaar dat Sipan minder wordt veroordeeld voor de haperingen in zijn spraak dan Dennis. Dennis woont immers al zijn hele leven in Nederland en om die reden liggen de verwachtingen voor hem wellicht hoger dan voor Sipan.

In dit onderzoek wordt gekeken naar het effect van spraakgebreken als die van Dennis en Sipan. Ook de rol die de talige en de etnische achtergrond van de spreker daarbij speelt wordt onderzocht. Ten slotte wordt gekeken of het effect afhankelijk is van de intellectuele achtergrond van de luisteraar.

## 2 Theoretisch kader

### 2.1 Power markers en vloeiendheid

In recent onderzoek merkte Davidse (2014) op dat er in twee verschillende onderzoeksdisciplines, de sociolinguïstiek en tweede-taalonderzoek, gebruik gemaakt wordt van dezelfde maat: de gevulde pauze (aarzeling). Binnen de sociolinguïstiek gelden gevulde pauzes – tezamen met hedges en tag questions – als veelgebruikte powerless markers. Dat zijn linguïstische markeerders die taal machtelozer maken. Zo blijkt uit divers sociolinguïstisch onderzoek dat mensen spraak met gevulde pauzes minder overtuigend vinden dan spraak zonder gevulde pauzes (Holtgraves & Lasky, 1999; Hosman et al., 2002).

In tweede-taalonderzoek vormen gevulde pauzes onderdeel van de vloeiendheidsmaat *break down fluency*. *Breakdown fluency* bestaat uit het aantal en de lengte van gevulde en stille pauzes in

spraak en wordt – tezamen met de andere vloeiendheidsmaten speed fluency en repair fluency – gebruikt om algemene spreekvaardigheid te meten (Tavakoli & Skehan, 2005; De Jong, 2013). Onderzoek van De Jong et al. (2012b) wijst uit dat breakdown fluency spreekvaardigheid negatief beïnvloedt.

Middels de vloeiendheidsmaat breakdown fluency wordt in tweede-taalonderzoek gekeken naar het effect van twee soorten pauzes; gevulde en stille pauzes. In de sociolinguïstiek wordt enkel de invloed van gevulde pauzes onderzocht. Dat is opvallend, omdat zowel het voorkomen van gevulde als stille pauzes in spraak sterk samenhangt met oordelen over communicatieve geslaagdheid (Davidse, 2014). Hoe meer gevulde dan wel stille pauzes, hoe lager het oordeel over communicatieve geslaagdheid. Hoewel Davidse (2014) correlatieel onderzoek verrichtte, en geen uitspraken gedaan mogen worden over de richting van het verband, is aannemelijk dat ook stille pauzes een negatieve invloed uitoefenen op oordelen over het communicatieve doel ‘overtuigen’. In het huidige onderzoek wordt daarom gekeken naar de invloed van zowel gevulde pauzes als stille pauzes op de overtuigingskracht van sprekers. Dit leidt tot het formuleren van de onderzoeksvraag: hebben stille pauzes in spraak eenzelfde effect op de overtuigingskracht als gevulde pauzes in spraak? Om meer zekerheid te verkrijgen over het bestaan alsook de aard van een effect zijn de onafhankelijke variabelen (gevulde vs. stille pauzes) in het huidige onderzoek gemanipuleerd. De sociolinguïstiek kan mogelijk profiteren van de uitkomst en haar scala aan maten ter bepaling van de overtuigingskracht van boodschappen uitbreiden met de vloeiendheidsmaat stille pauzes. In eerdere onderzoeken (Erickson et al., 1978; Smith et al., 1998; Blankenship & Holtgraves, 2005; Hosman & Siltanen, 2011) is immers nooit aangetoond dat de gebruikte power markers de enige variabelen zijn waarmee overtuigingskracht gemeten kan worden.

## 2.2 Definitie overtuigingskracht

In onderzoek naar overtuigingskracht krijgen proefpersonen doorgaans persuasieve teksten voorgeschoteld. Zo’n persuasieve tekst heeft als doel mensen te overtuigen van het standpunt dat wordt gepropageerd. Hoewel in de literatuur geen eenduidige definitie is te vinden van het concept ‘overtuigen’, doet O’Keefe (2002a) een voorzichtig voorstel:

*‘Overtuigen is een succesvolle, intentionele poging om de mentale toestand van iemand anders te veranderen door middel van communicatie in een situatie waarin de ander een bepaalde mate van vrijheid heeft’ (O’Keefe, 2002a, p.5; vertaald).*

Volgens O'Keefe is enkel sprake van overtuigen als de mentale toestand van de ander is veranderd. De mentale toestand wordt doorgaans gelijk gesteld aan de attitude. En hoewel die veelvuldig is onderzocht, is er ook van het concept attitude geen algemeen geaccepteerde definitie (Albarracín, Johnson & Zanna, 2005). Volgens Hoeken Hoeken, Hornikx, & Hustinx (2012) is het de attitude-definitie van Eagly en Chaiken (1993, p.1) die vaak wordt geciteerd:

*“... a psychological tendency that is expressed by evaluating a particular entity with some degree of favor or disfavor.”*

Een attitude is in de ogen van Eagly en Chaiken dus een psychologische neiging die naar voren komt uit de evaluatie van een bepaald object met een bepaalde mate van voor- of afkeur. De term 'object' moet ruim geïnterpreteerd worden. Het kan duiden op personen, instanties of producten, maar ook op abstractere dingen als gedrag en beleid.

In de onderzoeksliteratuur naar power markers wordt overtuigingskracht vaak gemeten door afhankelijke variabelen als de attitude ten aanzien van het gepropageerde voorstel, de percepties ten aanzien van de spreker, en de percepties ten aanzien van de boodschap (Blankenship en Holtgraves, 2005). De attitude tegenover het gepropageerde voorstel is het meest bepalend voor de overtuigingskracht van boodschappen. Toch worden de twee andere variabelen meestal ook meegenomen in het onderzoek: het effect van power markers op overtuigingskracht zou namelijk gemedieerd kunnen worden door percepties ten aanzien van de boodschap en de spreker.

### 2.3 Verschillen tussen T1- en T2-sprekers

Burgoons verwachtingstheorie (Burgoon, Stern & Dilman, 1995) stelt dat mensen bij een beoordeling hun waarnemingen ijken aan de verwachtingen die ze van tevoren hadden. Toegepast op pauzes zou dat betekenen dat beoordelaars verwachtingen hebben over de immigrant op grond van wat ze weten of aannemen over zijn mogelijkheden of beperkingen. Ze kunnen bijvoorbeeld aannemen dat de immigrant een taalachterstand heeft door zijn anderstalige achtergrond. Op grond daarvan verwachten ze dat zijn spraak minder vloeiend is dan van een autochtoon, waardoor het de immigrant minder zwaar wordt aangerekend. Een recent onderzoek van Jansen en Janssen (2014) vormt (deels) aanleiding om Burgoons theorie aan te nemen. In dat onderzoek werd gekeken naar het effect van spelfouten (spelfouten als markeerders van macht) in sollicitatiebrieven op lezersoordelen. Daarbij werd de afkomst van de afzender gemanipuleerd (immigrant vs. autochtoon). Geconcludeerd werd dat immigranten minder worden afgerekend op spelfouten dan autochtonen. Autochtonen worden blijkbaar geacht beter te spellen dan immigranten. Als hetzelfde krediet wordt toegekend aan immi-

granten wanneer hun spraak pauzes bevat, ligt in de lijn der verwachting dat zij hier als tweedetaalsprekers van het Nederlands minder op worden afgerekend dan moedertaalsprekers van het Nederlands. Dit leidt tot het formuleren van de tweede onderzoeksvraag: hebben pauzes in spraak van moedertaalsprekers eenzelfde effect op de overtuigingskracht als pauzes in spraak van T2-sprekers?

#### 2.4 ELM en need for cognition

De bevindingen van Blankenship en Holtgraves (2005) wijzen uit dat niet iedere power marker dezelfde invloed heeft op de overtuigingskracht. In het onderzoek van Blankenship en Holtgraves (2005) werden beoordelaars, ter bepaling van de overtuigingskracht, gevraagd naar hun attitudes tegenover het voorstel, hun percepties ten aanzien van de spreker, en hun percepties ten aanzien van de boodschap. Voor het huidige onderzoek is relevant dat spraak met aarzelingen in situaties van hoge relevantie op al deze dimensies minder werd beoordeeld dan spraak waarin deze markering afwezig was. Het Elaboration Likelihood Model (ELM) van Petty & Cacioppo (1986) ondersteunt deze uitkomst. Over het algemeen vergroot een hogere relevantie (of consequentiebetrokkenheid: zie Hoeken, Hornikx, & Hustinx, 2012) van een boodschap de mate waarin proefpersonen de boodschap systematisch verwerken (Petty & Cacioppo, 1986). Zij zijn betrokken bij de gevolgen van het gepropageerde standpunt en zullen dus meer geneigd zijn de argumenten zorgvuldig af te wegen (Chaiken & Eagly, 1989; Johnson & Eagly, 1989). Het is denkbaar dat aarzelingen in deze situatie afleiden van de centrale verwerking. Sterke argumenten worden dan tenietgedaan door de verminderde 'power' die de aarzelingen ten gevolge hebben (Wright & Hosman, 1983). Dit leidt weer tot een negatievere evaluatie ten aanzien van de overtuigingskracht.

In hetzelfde onderzoek van Blankenship en Holtgraves (2005) werden aarzelingen in situaties van lage relevantie enkel negatief beoordeeld op percepties ten aanzien van de spreker. Aarzelingen hadden geen effect op de attitude ten aanzien van het gepropageerde voorstel of op de percepties ten aanzien van de boodschap. De verklaring voor dit resultaat is dat proefpersonen in situaties van lage relevantie meer geneigd zijn een boodschap via de perifere route te verwerken. Via die route hebben variabelen als geloofwaardigheid en aantrekkelijkheid van de spreker invloed op de overtuigingskracht (Petty & Cacioppo, 1986). Divers onderzoek (Bradac & Mulac, 1984; Hosman, 1989) heeft aangetoond dat aarzelingen resulteren in negatieve oordelen ten aanzien van de spreker. In situaties van lage relevantie zorgen aarzelingen dus voor een verminderde overtuigingskracht middels de meer negatieve evaluatie van de spreker.

Een variabele die samenhangt met relevantie of consequentiebetrokkenheid is need for cognition (Hoeken, Hornikx, & Hustinx, 2012). Het zijn allebei kenmerken die van invloed zijn op de mo-

tivatie om een boodschap centraal dan wel perifeer te verwerken. Need for cognition heeft betrekking op de mate waarin mensen het prettig vinden om diep na te denken (Caciappo & Petty, 1982; Petty & Caciappo, 1986). Mensen met een hoge need for cognition zijn gevoelig voor intellectuele uitdagingen en prefereren complexe taken. Mensen met een lagere need for cognition vinden het vervelend om diep over zaken na te denken. Het evalueren van argumenten in een overtuigende boodschap is een voorbeeld van een taak die, afhankelijk van de hoeveelheid en complexiteit van de argumentatie, denkwerk vereist. Mensen met een hogere need for cognition zullen – onder gelijke omstandigheden – meer geneigd zijn om dieper over argumenten na te denken dan mensen met een lagere need for cognition. Dit geldt ook voor mensen met een hoge consequentie betrokkenheid of voor mensen voor wie de boodschap relevant is. Middels exploratief onderzoek wordt gekeken of aarzelingen mensen met een hoge need for cognition, net als mensen met een hoge consequentie-betrokkenheid, (zie Blankenship en Holtgraves, 2005) afleiden om de boodschap centraal te verwerken, hetgeen een negatievere evaluatie van alle dimensies van overtuigingskracht ten gevolge heeft. Daarnaast wordt gekeken of mensen met een lage need for cognition, net als mensen met een lage consequentiebetrokkenheid, spraak met aarzelingen negatiever beoordelen op percepties ten aanzien van de spreker, hetgeen een algemeen verminderde overtuigingskracht ten gevolge heeft.

### **3 Methode**

#### **3.1 Proefpersonen**

De data zijn verzameld onder 45 proefpersonen door één proefleider. De leeftijden van de proefpersonen varieerden tussen de 17 en 69 jaar ( $M = 33.3$ ;  $SD = 16.7$ ). Van de proefpersonen was 53% man en 47% vrouw. De verdeling van de opleidingsniveaus onder de proefpersonen was als volgt: geen (2,2%), vmbo/mavo/lbo (24,4%), mbo (17,8%), havo/vwo (17,8%), ho/wo (33,8%). Need for cognition van de proefpersonen werd bepaald aan de hand van hun hoogst behaalde opleiding. Van proefpersonen die havo of een hogere opleiding hadden afgerond ( $n=25$ ) werd verondersteld dat zij een hoge need for cognition hadden. De proefpersonen met een lagere of zonder afgeronde opleiding ( $n=20$ ) werden ingedeeld in de groep lage need for cognition. Alle proefpersonen namen deel op vrijwillige basis.

## 3.2 Materiaal

### 3.2.1 Spreektaken

Voor dit onderzoek is een zestal geluidfragmenten geselecteerd uit materiaal van De Jong et al. (2013) en Davidse (2014). Dit zijn geluidsfragmenten van spreektaken die moedertaalsprekers (N=3) en T2-sprekers (N=3) van het Nederlands uitvoerden. Drie moedertaalsprekers (twee mannen, één vrouw) voerden spreektaak 4 van Davidse (2014) uit. Deze spreektaak is gebaseerd op (en identiek aan) spreektaak 8 van de Jong et al. (2013), die uitgevoerd werd door drie T2-sprekers. Van de T2-sprekers hadden er twee het Turks (1 man en 1 vrouw) en één (vrouw) het Engels als moedertaal. De T2-sprekers woonden allen minder dan tien jaar in Nederland op het moment van opname. De moedertaalsprekers zijn geselecteerd op basis van hun verstaanbaarheid en argumentatie. Naast deze twee criteria was het voor de selectie van de T2-sprekers van belang dat hun spraak gekenmerkt werd door een duidelijk buitenlands accent.

Voorafgaand aan de spreektaak werd de deelnemers verzocht zich zoveel mogelijk in te leven in de situatie. Ze moesten zich voordoen als supermarkteigenaren en middels een presentatiebijeenkomst buurtbewoners en mensen van de gemeente informeren over de mogelijkheden voor een nieuwe parkeerplaats. Het publiek moest een drietal opties worden voorgelegd, namelijk: op het dak van de supermarkt, naast de supermarkt en onder de supermarkt. Aan al die opties kleefden een aantal voor- en nadelen. Deze voor- en nadelen waren beschreven in een document waaraan de sprekers voorafgaand aan de spreektaak werden blootgesteld (zie Davidse, 2014). Het was aan de sprekers om het publiek ervan te overtuigen dat de eerste optie, het bouwen van de parkeerplaats op het dak, de meest gunstige was. Hoewel de sprekers hun argumentatie dienden te baseren op het voorgeschreven document, werden ze vrijgelaten in de manier waarop ze het publiek overtuigden.

### 3.2.2 Design

In dit onderzoek is gebruik gemaakt van een 3 (pauze: veel gevuld, weinig stil vs. veel stil, weinig gevuld pauze vs. weinig gevuld, weinig stil) x 2 (taal: moedertaal vs. tweede taal) x 2 (need for cognition: hoog vs. laag) gemixt-tussen-binnen-proefpersoon-ontwerp. Van ieder fragment zijn drie versies gemaakt, resulterend in een totaal van 6 (fragmenten) x 3 (pauzecondities) = 18 fragmenten. Deze 18 fragmenten zijn verdeeld over drie lijsten. In iedere lijst werden 15 proefpersonen ingedeeld. Daarbij werd gelet op een gelijke verdeling van geslacht, leeftijd en opleidingsniveau. Iedere proefpersoon beoordeelde zes verschillende fragmenten: drie van moedertaalsprekers en drie van tweedetaalsprekers. Iedere pauzeconditie werd daarbij twee keer beoordeeld: één beoordeling per conditie per talige achtergrond. Tabel 1 in de bijlage biedt een overzicht van het ontwerp.





De geluidsfragmenten zijn gemanipuleerd met de software Praat. Voor de eerste pauzeconditie (veel gevulde en weinig stille pauzes) werd het merendeel van de stille pauzes verwijderd, terwijl het merendeel van de aarzelingen aanwezig bleef. Voor de tweede versie (veel stille en weinig gevulde pauzes) werd het merendeel van de aarzelingen verwijderd, terwijl het merendeel van de stille pauzes aanwezig bleef. Om de derde versie (weinig stille en weinig gevulde pauzes) te verkrijgen werd zowel het merendeel van de aarzelingen als het merendeel van de stille pauzes verwijderd.

Om de natuurlijkheid van de verschillende pauzecondities te waarborgen werd een aantal maatregelen getroffen. De eerste maatregel was het toepassen van de opties 'move start of selection to nearest zero crossing' en 'move end of selection to nearest zero crossing' die de Software Praat biedt. Dit zorgde ervoor dat de pauzes op de meest gunstige plekken uit de fragmenten werden geknipt. Het verwijderen van louter stille pauzes in de conditie veel gevulde, weinig stille pauzes, leidde in veel gevallen tot een aaneenschakeling van aarzelingen. Daarom werd als tweede maatregel in deze versies hier en daar óók een gevulde pauze verwijderd. Veel stille pauzes bleken ademhalingsmomenten van sprekers die zeer bepalend waren voor de natuurlijkheid van de gemanipuleerde geluidsfragmenten. Het behoud van die stille ademhalingen werd daarom hoog in het vaandel gesteld. Als laatste maatregel is een natuurlijkheidscheck uitgevoerd door een tweede beoordelaar. Die natuurlijkheidscheck vormde tevens het uitgangspunt voor de selectie van de zes geluidsfragmenten (in totaal twaalf) waarvan de manipulaties het meest geslaagd waren. Tabel 2. biedt een overzicht van de tijdsduur van de originele fragmenten en de tijdsduur van de gemanipuleerde fragmenten. De tijdsduur van de gemanipuleerde fragmenten is vanwege zojuist genoemde natuurlijkheidsoverwegingen dus niet simpelweg te berekenen door de tijdsduur van het originele fragment in mindering te brengen met de duur van de gevulde pauzes, stille pauzes, of allebei. Omdat in het onderzoek uitsluitend gemanipuleerde versies worden gebruikt, wordt een eventueel effect van 'manipulatie' uitgesloten.

Tabel 2. Tijdsduur in seconden van de originele en gemanipuleerde geluidsfragmenten

Fragment	Moedertaal	Origineel (s)	Veel stil, weinig gevuld (s)	Veel gevuld, weinig stil (s)	Weinig gevuld, weinig stil (s)
1	Nederlands	121.97	127.56	117.50	112.76
2	Nederlands	113.94	102.72	88.29	72.77
3	Nederlands	89.07	79.25	78.97	74.85
4	Turks	99.22	93.82	72.44	70.61
5	Turks	121.98	117.34	116.63	114.26
6	Engels	119.82	112.43	98.14	91.41

### 3.2.3 Vragenlijst

Voor het onderzoek is een vragenlijst opgesteld (zie bijlage). Overtuigingskracht werd gemeten middels drie afhankelijke variabelen, namelijk: de attitude tegenover het voorstel, de percepties ten aanzien van de spreker, en de kwaliteit van de boodschap. Deze afhankelijke variabelen zijn gebaseerd op eerder onderzoek naar het effect van power markers op de overtuigingskracht (Blankenship en Holtraves, 2005; Hosman en Siltanen, 2011). De drie constructen zijn gemeten middels 7-punts Likertschalen met semantische differentiaal. Er is voor deze schaalverdeling gekozen vanwege de grotere rek in de antwoordmogelijkheden ten opzichte van een 5-punts Likertschaal. Dit voorkwam de neiging tot neutraal antwoorden, wat resulteerde in een grotere spreiding van de data en een meer genuanceerd en uitvoerig beeld van de resultaten. Omdat het design van het huidige onderzoek het niet toeliet (de belasting per respondent werd te groot) om - net als in onderzoek van Blankenship en Holtraves (2005) en Hosman en Siltanen (2011) - zes items per construct te hanteren, is ervoor gekozen om het aantal items per construct te halveren. In bovengenoemde onderzoeken kenden de zes items per construct een grote semantische overlap (één item kwam inhoudelijk overeen met tenminste één ander item binnen datzelfde construct), waardoor het verwijderen van een aantal items naar verwachting geen problemen op zou leveren.

Attitudes tegenover het voorstel zijn gemeten met drie items. Het eerste item bevroeg de mate waarin proefpersonen het eens waren met het voorstel van de spreker om de parkeerplaats op het dak te bouwen: *helemaal oneens / helemaal eens*. De twee andere items bevroegen hoe de proefpersonen het voorstel ervoeren: *zeer nadelig / zeer bevorderlijk, zeer verstandig / zeer onverstandig*. Proefpersonen hebben hun percepties ten aanzien van de spreker beoordeeld middels de volgende drie items: *zeer onaardig / zeer aardig, zeer deskundig / zeer ondeskundig, en zeer onbe-*

*trouwbaar / zeer betrouwbaar*. Proefpersonen beoordeelden de kwaliteit van de boodschap middels de items: *zeer ondoordacht / zeer doordacht*, *zeer sterk / zeer zwak* en *zeer onlogisch / zeer logisch*.

Waar de schalen van het eerste en derde item van ieder construct van negatief (links) naar positief (rechts) verliepen, was de richting van de schaal van het tweede item tegengesteld. Hieronder een voorbeeld:

Het voorstel om de parkeerplaats op het dak van de supermarkt te bouwen ervaar ik als...

zeer nadelig	0	0	0	0	0	0	0	zeer bevorderlijk
zeer verstandig	0	0	0	0	0	0	0	zeer onverstandig

Met het voorstel om de parkeerplaats op het dak van de supermarkt te bouwen ben ik het...

helemaal oneens	0	0	0	0	0	0	0	helemaal eens
-----------------	---	---	---	---	---	---	---	---------------

Deze afwisseling van antwoordmogelijkheden heeft als doel dat respondenten die tegenstrijdige antwoorden leveren op vragen die hetzelfde meten uit de verkregen data kunnen worden gefilterd.

### 3.3. Procedure

Om een groot publiek te bereiken is gekozen voor een digitale vragenlijst. Deze is opgesteld op de website [www.thesistools.com](http://www.thesistools.com). Van de vragenlijst zijn drie versies gemaakt met elk zes verschillende geluidsfragmenten. Iedere proefpersoon ontving een url-link die hem of haar toegang verschafte tot één van de vragenlijsten. Daarbij werd de proefpersoon verzocht de vragenlijst binnen een tijdsbestek van 48 uur in te vullen. Over het doel van het onderzoek werd niet gecorrespondeerd. De proefpersonen werden allereerst geïnformeerd over de tijd die de vragenlijst in beslag zou nemen. Vervolgens werd de proefpersonen gevraagd een aantal persoonlijke gegevens in te vullen. Daarna kregen de proefpersonen informatie over de behoefte aan parkeergelegenheid in de nabijheid van de fictieve supermarkt, waarbij de verschillende opties en de daaraan klevende voor- en nadelen waren weergegeven. Vervolgens werd de proefpersonen verzocht een zestal fragmenten te beluisteren. Direct na ieder fragment dienden ze de bijbehorende vragen in te vullen. Na het invullen van de vragenlijst werd een ieder bedankt voor zijn of haar medewerking. Een aantal proefpersonen vulde de vragenlijst onvolledig in. Deze proefpersonen zijn uit de data gefilterd.

## 4 Resultaten

### 4.1 Steekproef

Er is gekeken of het geslacht, de leeftijd, het opleidingsniveau, en de need for cognition van de proefpersonen gelijk waren verdeeld over de drie experimentele lijsten (Tabel 3). Dit bleek het geval: geslacht ( $\chi^2 = 1.607$ ,  $df = 2$ ;  $p = .448$ ), leeftijd ( $F < 0$ ), opleidingsniveau ( $\chi^2 = 5.595$ ,  $df = 8$ ;  $p = .693$ ), need for cognition ( $\chi^2 = 1.260$ ,  $df = 2$ ;  $p = .533$ ).

Tabel 3. Demografische gegevens van proefpersonen in Lijst 1, Lijst 2, Lijst 3

	Lijst 1 ( <i>N</i> = 15)	Lijst 2 ( <i>N</i> = 15)	Lijst 3 ( <i>N</i> = 15)
Leeftijd (M [SD])	35.1 (18.0)	32.9 (15.7)	31.9 (17.5)
Geslacht ( <i>N</i> [%])			
Man	9 (60.0)	9 (60.0)	6 (40.0)
Vrouw	6 (40.0)	6 (40.0)	9 (60.0)
Opleidingsniveau ( <i>N</i> [%])			
Geen	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (6.7)
Vmbo/mavo/lbo	5 (33.3)	3 (20.0)	3 (20.0)
Mbo	3 (20.0)	4 (26.7)	1 (6.7)
Havo/vwo	2 (13.3)	2 (13.3)	4 (26.7)
Ho/wo	5 (33.3)	6 (40.0)	6 (40.0)
Need for Cognition ( <i>N</i> [%])			
Hoog	8 (53.3)	7 (46.7)	5 (33.3)
Laag	7 (46.7)	8 (53.3)	10 (67.7)

### 4.2 Betrouwbaarheidsanalyses

Uit betrouwbaarheidsanalyses bleek de interne betrouwbaarheid van de afhankelijke variabelen acceptabel. De drie items van ieder construct bleken hetzelfde te meten (attitude ten aanzien van het voorstel ( $\alpha = .92$ ); percepties ten aanzien van de spreker ( $\alpha = .77$ ); kwaliteit van de boodschap ( $\alpha = .89$ ). Voor vervolganalyses zijn van de drie constructen gemiddelde somscores gemaakt.

### 4.3 Hoofdanalyses

Voor iedere afhankelijke variabele is een gemixte tussen-binnen-proefpersoon anova uitgevoerd. Pauzeconditie (1. veel gevuld, weinig stil; 2. veel stil, weinig gevuld; 3. weinig gevuld, weinig stil) en

moedertaal (Nederlands of Niet-Nederlands) waren daarbij de binnen-proefpersoon variabelen. Need for cognition (hoog of laag) was de tussen-proefpersoon variabele. Omdat need for cognition niet is gemanipuleerd zijn effecten van deze variabele buiten beschouwing gelaten in de hoofdrapportage. Effecten van need for cognition zijn beknopt beschreven onder het kopje ‘Exploratieve analyses’. Voor de uitvoerige rapportage wordt naar de bijlage verwezen. Om de analyses en tabellen overzichtelijk te houden gaan de drie pauzecondities in het vervolg verder onder de namen: 1. gevuld, 2. stil, en 3. zonder.

#### 4.3.1 Attitudes ten aanzien van het voorstel

In tabel 4 zijn de gemiddelden en standaarddeviaties voor de scores op de attitude ten aanzien van het voorstel weergegeven. Uit een gemixte tussen-binnen-proefpersoon anova bleek een significant hoofdeffect van pauzeconditie ( $F(2, 86) = 6.177; p = .003$ ) en moedertaal ( $F(1, 43) = 45.576; p < .001$ ) voor attitudes ten aanzien van het voorstel. Het interactie-effect van pauzeconditie en moedertaal was ook significant ( $F(2, 86) = 9.003; p < .001$ ). Middels zes gepaarde t-toetsen werd gekeken waar het verschil zat. Spraak van moedertaalsprekers die gevulde dan wel stille pauzes bevatte resulteerde in negatievere attitudes tegenover het voorstel dan spraak waarin deze pauzes afwezig waren: gevuld vs. zonder ( $t(44) = -5.32; p < .001$ ); stil vs. zonder ( $t(44) = -4.5; p < .001$ ). Bij moedertaalsprekers bleek het soort pauze (gevuld of stil) niet van invloed op de attitudes tegenover het voorstel ( $t < 1$ ). Het al dan niet voorkomen van pauzes in de spraak van tweedetaalsprekers bleek niet van invloed op de attitudes van de proefpersonen tegenover het voorstel: gevuld vs. stil ( $t(44) = -1.35; p = .185$ ); stil vs. zonder ( $t(44) = 1.11; p = .273$ ); gevuld vs. zonder ( $t < 1$ ).

Tabel 4. Gemiddelden (en standaarddeviaties) van de scores op attitude ten aanzien van het voorstel

Pauzeconditie		Moedertaal	
		Niet-Nederlands	Nederlands
1. Gevuld	5.23	5.00	5.47
	(0.14)	(0.15)	(0.15)
2. Stil	5.33	5.14	5.52
	(0.13)	(0.15)	(0.14)
3. Zonder	5.51	5.01	6.01
	(0.14)	(0.17)	(0.14)

#### 4.3.2 Percepties ten aanzien van de spreker

In tabel 5 zijn de gemiddelden en standaarddeviaties voor de scores op percepties ten aanzien van de spreker weergegeven. Uit een gemixte tussen-binnen-proefpersoon anova bleek een significant hoofdeffect van pauzeconditie ( $F(2, 86) = 10.055; p < .001$ ) en moedertaal ( $F(1, 43) = 90.552; p < .001$ ) voor percepties ten aanzien van de spreker. Ook de interactie van pauzeconditie en moedertaal bleek significant ( $F(1, 43) = 90.552; p < .001$ ). Middels zes gepaarde t-toetsen is gekeken waar het verschil zat. Proefpersonen hadden een negatiever oordeel over moedertaalsprekers die met pauzes spraken dan moedertaalsprekers die zonder pauzes spraken: gevuld vs. zonder ( $t(44) = -5.79; p < .001$ ); stil vs. zonder ( $t(44) = -7.06; p < .001$ ). Het soort pauze (gevuld of ongevuld) bleek niet van invloed op de sprekersoordelen die proefpersonen moedertaalsprekers toekenden ( $t < 1$ ). Het al dan niet voorkomen van pauzes in de spraak van tweedetaalsprekers was niet van invloed op de manier waarop proefpersonen hen beoordeelden ( $t < 1$ ).

Tabel 5. Gemiddelden (en standaarddeviaties) van de scores op percepties ten aanzien van de spreker

Pauzeconditie	Moedertaal		
	Niet-Nederlands	Nederlands	
1. Gevuld	4.50 (0.13)	4.06 (0.15)	4.99 (0.13)
2. Stil	4.30 (0.11)	4.22 (0.13)	4.99 (0.12)
3. Zonder	4.70 (0.12)	4.17 (0.13)	5.67 (0.12)

#### 4.3.1 Kwaliteit van de boodschap

In tabel 6 zijn de gemiddelden en standaarddeviaties voor de scores op percepties ten aanzien van de spreker weergegeven. Uit een gemixte tussen-binnen-proefpersoon anova bleek een significant hoofdeffect van pauzeconditie ( $F(2, 86) = 6.223, p < .01$ ) en moedertaal ( $F(1, 43) = 96.217, p < .001$ ) voor de scores op kwaliteit van de boodschap. Er werd wederom een significant 2-weg interactie-effect van pauzeconditie en moedertaal gevonden ( $F(2, 86) = 5.548; p < .01$ ). Middels zes gepaarde t-toetsen werd gekeken waar het verschil zat. Spraak van moedertaalsprekers die pauzes bevatte werd door proefpersonen kwalitatief minder bevonden dan pauzeloze spraak van moedertaalsprekers: gevuld vs. zonder ( $t(44) = -4.08; p < .001$ ); stil vs. zonder ( $t(44) = -4.51; p < .001$ ). Het soort pauze

(gevuld of ongevuld) bleek niet van invloed op de kwaliteitsoordelen die proefpersonen de spraak van moedertaalsprekers toekenden ( $t < 1$ ). Het al dan niet voorkomen van pauzes in de spraak van tweedetaalsprekers was niet van invloed op de manier waarop proefpersonen de kwaliteit van de boodschap beoordeelden: gevuld vs. stil ( $t(44) = -1.36; p < .183$ ); stil vs. zonder en gevuld vs. zonder ( $t < 1$ ).

Tabel 6. Gemiddelden (en standaarddeviaties) van de scores op kwaliteit van de boodschap

Pauzeconditie	Moedertaal		
		Niet-Nederlands	Nederlands
1. Gevuld	4.52 (0.11)	3.98 (0.14)	5.01 (0.17)
2. Stil	4.60 (0.11)	3.78 (0.16)	4.82 (0.16)
3. Zonder	4.92 (0.10)	3.85 (0.16)	5.55 (0.14)

#### 4.4 Exploratieve analyses

In deze alinea zijn de effecten van de variabele need for cognition samengevat. Uitgebreide analyses zijn te vinden in de bijlage. Proefpersonen met een lage need for cognition hadden een positievere attitude tegenover het voorstel dan proefpersonen met een hoge need for cognition. Zowel proefpersonen met een hoge als lage need for cognition hadden negatievere sprekers- en kwaliteitsoordelen over moedertaalsprekers die met pauzes spraken dan over moedertaalsprekers die zonder pauzes spraken. De manier waarop proefpersonen met een hoge en lage need for cognition tweedetaalsprekers beoordeelden verschilde echter. Zowel de sprekers- als kwaliteitsoordelen die proefpersonen met een hoge need for cognition toekenden aan tweedetaalsprekers bleken niet pauzegevoelig, terwijl dat bij proefpersonen met een lage need for cognition wel (deels) het geval was.

## 5 Discussie en conclusies

Voorafgaand aan het onderzoek zijn twee onderzoeksvragen geformuleerd. Ter beantwoording van de eerste onderzoeksvraag is gekeken of stille pauzes, net als gevulde pauzes (Holtgraves & Lasky, 1999; Hosman et al., 2002), een negatief effect hebben op de overtuigingskracht. Overtuigingskracht is gemeten op drie dimensies, namelijk: de attitude ten aanzien van het voorstel, de percepties ten

aanzien van de spreker en de kwaliteit van de boodschap. Uit de resultaten blijkt (de variabelen moedertaal en need for cognition buiten beschouwing gelaten) dat spraak met gevulde dan wel stille pauzes leidt tot negatievere beoordelingen van deze drie dimensies. Of de spraak van de spreker gevulde dan wel stille pauzes bevat blijkt voor de beoordeling van de drie dimensies niets uit maken. Stille pauzes blijken dus eenzelfde (negatief) effect te hebben op de overtuigingskracht als gevulde pauzes.

Voor het beantwoorden van de tweede onderzoeksvraag werd een nieuwe variabele aan het onderzoek toegevoegd, namelijk moedertaal. De hypothese van deze onderzoeksvraag stelde dat tweedetaalsprekers minder streng zouden worden afgerekend op pauzes in hun spraak dan moedertaalsprekers. Uitgangspunt voor deze hypothese was de verwachtingstheorie van Burgoon (Burgoon, Stern & Dilman, 1995), die stelt dat mensen bij een beoordeling hun waarnemingen ijkten aan de verwachtingen die ze van tevoren hadden. Toegepast op pauzes zou dat betekenen dat beoordelaars verwachtingen hebben over de immigrant op grond van wat ze weten of aannemen over zijn mogelijkheden of beperkingen. Ze kunnen bijvoorbeeld aannemen dat de immigrant een taalachterstand heeft door zijn anderstalige achtergrond. Op grond daarvan verwachten ze dat zijn spraak minder vloeiend is dan van een autochtoon, waardoor het de immigrant minder zwaar wordt aangerekend. De resultaten ondersteunen deze hypothese. De beoordeling van de tweedetaalsprekers bleek, in tegenstelling tot de beoordeling van moedertaalsprekers, niet afhankelijk van het voorkomen van pauzes in spraak. Blijkens de resultaten worden moedertaalsprekers strenger afgerekend op pauzes in hun spraak dan tweedetaalsprekers. Een tweede bevinding was dat tweedetaalsprekers op alle dimensies van overtuigingskracht een significant negatiever oordeel werd toegekend. Die negatievere beoordeling hangt mogelijk samen met negatieve vooroordelen die bestaan over de etnische achtergrond van de tweedetaalsprekers. Een alternatieve verklaring is dat de negatieve oordelen gevolg zijn van de gebrekkige beheersing van het Nederlands van deze groep sprekers.

Voor de exploratieve onderzoeksvraag werd een derde variabele in het spel gebracht, namelijk need for cognition. Aan de hand van de resultaten uit onderzoek van (Blankenship en Holtgraves, 2005) werd verwacht dat pauzes proefpersonen met een hoge need for cognition zouden afleiden van het centrale verwerkingsproces, wat een negatievere beoordeling van alle dimensies van overtuigingskracht ten gevolge zou hebben. Voor proefpersonen met een lage need for cognition, die spraak via de perifere route verwerken, zou spraak met pauzes enkel resulteren in negatievere oordelen ten aanzien van de spreker. Uit de resultaten bleek dat proefpersonen met een lagere need for cognition significant positievere attitudes tegenover het voorstel hadden dan proefpersonen met een hoge need for cognition. Verder bleek het verwachte interactie-effect tussen conditie en need for



cognition niet significant voor attitude tegenover het voorstel. Blijkbaar zijn proefpersonen met een lage need for cognition minder streng voor de sprekers dan proefpersonen met een hoge need for cognition. Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat proefpersonen een lage need for cognition een lager verwachtingspatroon hebben dan proefpersonen met een hoge need for cognition, omdat hun eigen niveau simpelweg minder hoog ligt. Het uitblijven van het interactie-effect voor de attitudes tegenover het voorstel is – hoewel in strijd met de verwachtingen – niet geheel onlogisch. Voor zowel proefpersonen met een hoge als lage need for cognition geldt dat met pauzes gevulde spraak niet per definitie hoeft te resulteren in een negatievere houding tegenover een voorstel. Tegen de verwachtingen in werd voor de sprekersoordelen wel een significante 2-weg interactie van conditie en need for cognition gevonden en zelfs het 3-weg interactie-effect tussen conditie, moedertaal en need for cognition bleek significant. Zoals verwacht beoordeelden zowel proefpersonen met een lage als hoge need for cognition moedertaalsprekers die met pauzes spraken negatiever dan moedertaalsprekers die zonder pauzes spraken. Echter, tweedetaalsprekers werden door proefpersonen met een hoge need for cognition anders beoordeeld dan proefpersonen met een lage need for cognition. Proefpersonen met een hoge need for cognition rekenden tweedetaalsprekers niet af op pauzes in hun spraak, terwijl proefpersonen met een lage need for cognition tweedetaalsprekers wier spraak geen pauzes bevatte een positiever oordeel toekenden dan tweedetaalsprekers wier spraak stille pauzes bevatte, maar niet dan tweedetaalsprekers die spraken met gevulde pauzes. De bevinding dat proefpersonen met een lage need voor cognition (deels) gevoelig blijken voor pauzes in de spraak van tweedetaalsprekers, terwijl dit bij moedertaalsprekers niet het geval is, is moeilijk te verklaren. Wellicht hebben de mensen met een hoger opleidingsniveau meer ervaring met het spreken in een tweede taal, waardoor ze beschikken over een groter inlevingsvermogen. Dat zou verklaren waarom bij de beoordeling van de kwaliteit van de boodschap een soortgelijk verschijnsel optrad. Ook hier werd zowel een 2- als 3-weg interactie-effect gevonden. Zoals het geval was voor de sprekersoordelen, beoordeelden proefpersonen met zowel een hoge als een lage need for cognition de kwaliteit van de boodschap hoger bij moedertaalsprekers wier taal pauzes bevatte dan bij moedertaalsprekers wier spraak geen pauzes bevatte. De manier waarop proefpersonen met een hoge need for cognition kwaliteitsoordelen toekenden aan tweedetaalsprekers was bevestigend voor de algemene verwachting dat tweedetaalsprekes minder worden afgerekend worden op pauzes in hun spraak dan tweedetaalsprekers. De manier waarop proefpersonen met een lage need for cognition spraak van tweedetaalsprekers kwaliteitsoordelen toekenden is wederom minder verklaarbaar. Deze groep beoordeelde de kwaliteit van de boodschap bij spraak van tweedetaalsprekers met gevulde pauzes hetzelfde als bij spraak van tweedetaalsprekers zonder pauzes. Verder waren de kwaliteitsoordelen hoger bij

tweedetaalsprekers die geen of gevulde pauzes gebruikte, dan bij tweedetaalsprekers wier spraak stille pauzes bevatte.

Er kleeft een aantal bezwaren aan dit onderzoek. Het eerste bezwaar is gericht op de afnameprocedure. Om een groot publiek te bereiken is gekozen voor het verspreiden van een digitale vragenlijst. Bij zo'n digitale vragenlijst gaat echter de controle over een aantal belangrijke aspecten verloren. Als proefleider valt er niet te controleren hoeveel tijd het invullen van de vragenlijst in beslag nam, of ieder fragment zorgvuldig en in zijn geheel beluisterd is, en of de proefpersoon de vragenlijst zonder hulp van anderen beantwoord heeft. Onder ideale omstandigheden was de proefleider fysiek aanwezig bij de afname om de proefpersonen te observeren. Het korte tijdsbestek waarin dit onderzoek moest plaatsvinden maakte dit helaas onmogelijk.

Ook de selectie van de geluidsfragmenten had beter gekund. Idealiter deelden de drie tweedetaalsprekers in dit onderzoek eenzelfde talige achtergrond. Dit was niet het geval. Twee sprekers hadden het Turks als moedertaal, terwijl de derde spreker het Engels als moedertaal had. Deze keuze was gevolg van het oorspronkelijke onderzoeks idee, waarbij er naast het onderscheid tussen moedertaal- en tweedetaalsprekers, ook een onderscheid gemaakt werd tussen Turkse en Engelse tweedetaalsprekers van het Nederlands.

Het aantal proefpersonen in de steekproef was aan de kleine kant om de resultaten te kunnen generaliseren over de gehele populatie. Daarnaast was de steekproef vertegenwoordigd door hoofdzakelijk autochtonen: slechts een enkeling was immigrant. Het is denkbaar dat een meer gelijke verdeling van etniciteit had geleid tot andere bevindingen. Immigranten zouden de fragmenten van tweedetaalsprekers wellicht hoger beoordeeld hebben dan autochtonen. Waar in dit onderzoek enkel de need for cognition van de beoordelaars in ogenschouw is genomen, is het raadzaam om in eventueel vervolgonderzoek ook te kijken naar de etnische achtergrond van de beoordelaars.

De exploratieve onderzoeksvraag was gebaseerd op onderzoek van Blankenship en Holtgraves (2005). Verondersteld werd dat pauzes in spraak mensen met een hoge need for cognition zouden afleiden van de centrale verwerking van sterke argumenten, wat zou leiden tot een lagere beoordeling van de overtuigingskracht dan wanneer die pauzes afwezig blijven. Bij mensen met een lage need for cognition zouden pauzes dienen als perifere cue, die zou leiden tot negatievere oordelen over de spreker. Echter, in tegenstelling tot het tweede experiment van Blankenship en Holtgraves (2005), werd argumentsterkte in het huidige onderzoek niet gemanipuleerd. In dit onderzoek zijn diverse effecten gevonden, maar de afwezigheid van de manipulatie argumentsterkte heeft tot gevolg dat er geen uitspraken gedaan kunnen worden over de specifieke processen die hieraan ten grondslag liggen.

In dit onderzoek zijn drie significante interacties gevonden waarbij de variabele need for cognition betrokken was. Echter, de indeling van proefpersonen in de hoge dan wel lage need for cognition conditie was suggestief. Er werd van uitgegaan dat proefpersonen met hoger afgeronde opleidingen beschikten over een hogere need for cognition dan proefpersonen met lager afgeronde opleidingen. Om harde conclusies te trekken zou de variabele need for cognition in vervolgonderzoek meetbaar gemaakt moeten worden.

Ondanks de beperkingen heeft dit onderzoek een aantal bruikbare bevindingen opgeleverd. In de bestaande onderzoeksliteratuur zijn diverse bewijzen geleverd voor het negatieve effect dat gevulde pauzes uitoefenen op de overtuigingskracht. Ook in het huidige onderzoek is dit negatieve effect van gevulde pauzes geconstateerd. Wat dit onderzoek toevoegt aan de bestaande literatuur is dat, naast gevulde pauzes, ook stille pauzes van negatieve invloed zijn op de overtuigingskracht. En dat er enkel sprake is van die negatieve invloed op de overtuigingskracht op het moment dat moedertaalsprekers aan het woord zijn. De sociolinguïstiek kan wellicht haar voordeel doen met de uitkomsten van dit onderzoek en haar scala aan maten ter bepaling van de overtuigingskracht van boodschappen uitbreiden met de maat stille pauzes. Dit onderzoek toont verder aan dat toekomstige onderzoekers er verstandig aan doen om de talige achtergrond van de sprekers en de intellectuele achtergrond van de beoordelaars in ogenschouw te nemen.

## Referenties

- Albarracín, D., Johnson, B. T., & Zanna, M. P. (Eds.). (2014). *The handbook of attitudes*. Psychology Press
- Blankenship, K. L., Holtgraves, T. (2005). The role of different markers of linguistic powerlessness in persuasion. *Journal of Language and Social Psychology, 25*, 3-24.
- Bradac, J. J., & Mulac, A. (1984). A molecular view of powerful and powerless speech styles: Attributional consequences of specific language features and communicator intentions. *Communications Monographs, 51*(4), 307-319.
- Burgoon, J.K., Stern, L.A., & Dilman, L. (1995). *Interpersonal adaptation: dyadic interaction patterns*. Cambridge University Press.
- De Jong, N. H., Steinel, M. P., Florijn, A. F., Schoonen, R. & Hulstijn, J. H. (2012b). Facets of speaking proficiency. *Studies in Second Language Acquisition, 34*, 5-34.
- De Jong, N. H., Groenhout, R., Schoonen, R. & Hulstijn, J. H. (2013). Second language fluency: Speaking style or proficiency? Correcting measures of second language fluency for First language behavior. *Applied Psycholinguistics, 34*, 1-21.

- Cacioppo, J. T., & Petty, R. E. (1982). The need for cognition. *Journal of personality and social psychology*, 42(1), 116.
- Chaiken, S., & Eagly, A. H. (1989). Heuristic and systematic information processing within and. *Unintended thought*, 212.
- Davidse, J. (2014). Het meten van power markers en vloeiendheid: twee vakgebieden één maat? *Tijdschrift voor Taalbeheersing*. Amsterdam University Press.
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Harcourt Brace Jovanovich College Publishers.
- Erickson, B., Lind, E. A., Johnson, B. C., & O'Barr, W. O. (1978). Speech style and impression formation in a court setting: The effects of "powerful" and "powerless" speech. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 14, 266-279.
- Hoeken, J. A. L., Hornikx, J. M. A., & Hustinx, L. G. M. M. (2009). *Overtuigende teksten. Onderzoek en ontwerp*. Bussum: Coutinho.
- Hosman, L. A. (1989). The Evaluative Consequences of Hedges, Hesitations, and Intensifies Powerful and Powerless Speech Styles. *Human communication research*, 15(3), 383-406.
- Hosman, L. A., Huebner, T. M., & Siltanen, S. A. (2002). The impact of power of speech style, argument strength, and need for cognition on impression formation, cognitive responses, and persuasion. *Journal of Language and Social Psychology*, 21(4), 361-379.
- Hosman, L. A. & Siltanen, S. A. (2011). Hedges, Tag Questions, Message Processing, and Persuasion. *Journal of Language and Social Psychology*, 30(3), 341-349.
- Holtgraves, T M., & Lasky, B. (1999). Linguistic power and persuasion. *Journal of Language and Social Psychology*, 17, 506-516.
- Jansen, F., & Janssen, D. (2014). "Ik ben goed bekend met programma's voor dataverwerking". Over de effecten van spelfouten in sollicitatiebrieven.
- Johnson, B. T., & Eagly, A. H. (1989). Effects of involvement on persuasion: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 106(2), 290.
- O'Keefe, D.J. (2002a). *Persuasion: Theory and research* (2<sup>e</sup> editie) Thousand Oaks, CA: Sage.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. *Advances in experimental social psychology*, 19, 123-205.
- Smith, V., Siltanen, S. A. & Hosman, L. A. (1998). The effects of powerful and powerless speech styles and speaker expertise on impression formation and attitude change. *Communication Research Reports*, 15/1, 27-35.

- Tavakoli, P. & Skehan, P. (2005). Strategic planning, task structure, and performance testing. In R. Ellis (ed.). *Planning and task performance in a second language* (pp. 239-276). Amsterdam: John Benjamins.
- Wright, J. W., & Hosman, L. A. (1983). Language style and sex bias in the courtroom: The effects of male and female use of hedges and intensifiers on impression information. *Southern Journal of Communication*, 48(2), 137-152.



## Bijlage 1: Onderzoeksontwerp

Tabel 1. Onderzoeksontwerp

Fragment / Spreker	Moedertaal	Lijst 1	Lijst 2	Lijst 3
1	Nederlands	A	B	C
2	Nederlands	B	C	A
3	Nederlands	C	A	B
4	Turks	A	B	C
5	Turks	B	C	A
6	Engels	C	A	B

Versie A: veel gevuld, weinig stil

Versie B: veel stil, weinig gevuld

Versie C: weinig gevuld, weinig stil

Lijst 1: proefpersoon 1 t/m 15

Lijst 2: proefpersoon 16 t/m 30

Lijst 3: proefpersoon 31 t/m 45



## Bijlage 2: Vragenlijst

Er zijn drie versies van de digitale vragenlijst. De vragen zijn in iedere versie hetzelfde. Het zijn enkel de geluidsfragmenten die van elkaar verschillen.

1. <http://www.thesistools.com/web/?id=443787>
2. <http://www.thesistools.com/web/?id=444090>
3. <http://www.thesistools.com/web/?id=444259>

Hieronder is één versie van de digitale vragenlijst weergegeven. In de vragenlijst wordt ieder geluidsfragment gevolgd door dezelfde negen vragen. Daarom is ervoor gekozen om slechts één geluidsfragment met bijbehorende vragen weer te geven.

ThesisTools  
*Maak en verspreid gratis je online enquête op [www.thesistools.com](http://www.thesistools.com)*

Fijn dat u mij helpt met mijn onderzoek. Hierna start de vragenlijst. Deze duurt ongeveer 15 minuten.



1.

**Geslacht**

- man  
 vrouw

2.

**Geboortejaar**

-- maak uw keuze -- ▼

3.

**Hoogst genoten opleiding (diploma behaald)\***

- Geen/lager- of basisonderwijs  
 VMBO/Mavo/LBO  
 MBO (MTS, MEAO)  
 Havo/VWO (HBS, MMS)  
 HBO/WO (HTS, HEAO)

Volgende





**Intro:**

Verskillende supermarkteigenaren zoeken een oplossing voor de behoefte aan parkeergelegenheid in de nabijheid van hun supermarkt.

Er zijn drie opties:

- 1) Een parkeerplaats op het dak van de supermarkt
- 2) Een parkeerplaats onder de supermarkt
- 3) Een parkeerplaats naast de supermarkt

De eigenaren pleiten allen voor de eerste optie: een parkeerplaats op het dak van de supermarkt bouwen.

Extra informatie:

- 1) Op het dak is ruimte voor 500 parkeerplaatsen, naast de supermarkt voor 400 en onder de supermarkt voor 300.
- 2) De kosten zullen op het dak 4 ton zijn. Dit bedrag zal naast en onder de supermarkt hoger liggen.
- 3) Er zullen bomen moeten worden gekapt als de parkeerplaats op of naast de supermarkt komt.
- 4) Een parkje zal moeten worden weggehaald als de parkeerplaats naast de supermarkt komt.
- 5) Een parkeerplaats op en naast de supermarkt zal geluidsoverlast met zich mee brengen.

4.

**Met het voorstel om de parkeerplaats op het dak van de supermarkt te bouwen ben ik het...**

helemaal oneens         helemaal eens

Volgende

**Er volgen nu zes geluidsfragmenten waarin verschillende supermarkteigenaren een oplossing voor de behoefte aan parkeergelegenheid in de nabijheid van hun supermarkt zoeken.**

Voor alle geluidsfragmenten geldt het volgende:

1. Klik op de link
2. Het geluidsfragment speelt automatisch af
3. Klik na het beluisteren op "vorige" om terug naar de enquête te gaan
4. Beantwoord bijbehorende vragen

Let op! U kunt elk geluidsfragment slechts één keer beluisteren.

Volgende



Klik op onderstaande link om het eerste fragment te beluisteren.

*Play Music Fragment*

6.

**Het voorstel om de parkeerplaatsen op het dak te bouwen ervaar ik als...**

zeer nadelig    ● ● ● ● ● ●    zeer bevorderlijk  
zeer verstandig    ● ● ● ● ● ●    zeer onverstandig

7.

**Met het voorstel om de parkeerplaats op het dak van de supermarkt te bouwen ben ik het...**

helemaal oneens    ● ● ● ● ● ●    helemaal eens

8.

**De spreker kwam op mij over als...**

zeer onaardig    ● ● ● ● ● ●    zeer aardig  
zeer deskundig    ● ● ● ● ● ●    zeer ondeskundig  
zeer onbetrouwbaar    ● ● ● ● ● ●    zeer betrouwbaar

9.

**Het verhaal kwam op mij over als...**

zeer ondoordacht    ● ● ● ● ● ●    zeer doordacht  
zeer sterk    ● ● ● ● ● ●    zeer zwak  
zeer onlogisch    ● ● ● ● ● ●    zeer logisch

Volgende



Dit is het einde van de vragenlijst. Klik hieronder op 'Verstuur' om de vragenlijst te sluiten.

Verstuur

### Bijlage 3: Exploratieve analyses

#### Attitudes ten aanzien van het voorstel

Uit een tussen-binnen-proefpersoon anova bleek een hoofdeffect van need for cognition ( $F(1, 43) = 8.728; p = .005$ ) voor attitudes ten aanzien van het voorstel. Proefpersonen met een lage need for cognition hadden een significant hogere attitude ten aanzien van het voorstel ( $M = 5.74; SD = .19$ ) dan proefpersonen met een hoge need for cognition ( $M = 4.98; SD = .17$ ). Het verwachte interactie-effect van need for cognition en conditie bleef uit ( $F < 1$ ). Ook de 3-weg interactie tussen conditie, moedertaal en need for cognition was niet significant ( $F < 1$ ).

#### Percepties ten aanzien van de spreker

In tabel 9 zijn de gemiddelden en standaarddeviaties van de scores op percepties ten aanzien van de spreker weergegeven. Uit een gemixte tussen-binnen-proefpersoon anova bleek een hoofdeffect van need for cognition ( $F(1, 43) = 6.431; p < .05$ ) voor percepties ten aanzien van de spreker. Niet geheel in de lijn der verwachting werd een interactie-effect gevonden van conditie en need for cognition ( $F(2, 86) = 3.548; p < .05$ ). Ook de 3-weg interactie tussen conditie, moedertaal en need for cognition bleek significant ( $F(2, 86) = 4.208; p < .05$ ). Middels twaalf gepaarde t-toetsen (zes voor lage need for cognition, zes voor hoge need for cognition) is gekeken waar het verschil zat. De proefpersonen met een lage need for cognition worden eerst besproken. De proefpersonen met een hoge need for cognition komen daarna aan bod. Voor iedere groep proefpersonen geldt dat eerst wordt ingegaan op oordelen over moedertaalsprekers en vervolgens op oordelen over tweedetaalsprekers. Proefpersonen met een lage need for cognition hadden een negatiever oordeel over moedertaalsprekers wier spraak pauzes bevatte dan over moedertaalsprekers wier spraak geen pauzes bevatte: gevuld vs. zonder ( $t(19) = 6.76; p < .001$ ); stil vs. zonder ( $t(19) = -5.81; p < .001$ ). Proefpersonen met een lage need for cognition bleken moedertaalsprekers wier spraak gevulde pauzes en moedertaalsprekers wier spraak stille pauzes bevatte niet verschillend te beoordelen ( $t < 1$ ). Proefpersonen met een lage need for cognition kenden tweedetaalsprekers een negatiever oordeel toe wanneer hun spraak stille pauzes bevatte dan wanneer hun spraak geen pauzes bevatte ( $t(19) = -2.97; p < .01$ ). Het soort pauze (gevuld of stil) was niet van invloed op de manier waarop mensen met een lage need for cognition oordeelden over de tweedetaalsprekers ( $t(19) = 1.92; p = .071$ ). Het al dan niet voorkomen van gevulde pauzes was ook niet van invloed op het oordeel dat proefpersonen met een lage need for cognition over de tweedetaalsprekers velden ( $t < 1$ ).

Proefpersonen met een hoge need for cognition hadden een significant negatiever oordeel over moedertaalsprekers wier spraak pauzes dan over sprekers wier spraak geen pauzes bevatte:

gevuld vs. zonder ( $t(24) = -4.37; p < .001$ ); stil vs. zonder ( $t(24) = -3.20; p < .01$ ). Proefpersonen met een hoge need for cognition bleken moedertaalsprekers wier spraak gevulde en moedertaalsprekers wier spraak stille pauzes bevatte niet verschillend te beoordelen ( $t < 1$ ). Proefpersonen met een hoge need for cognition beoordeelden tweedetaalsprekers wier spraak pauzes bevatte hetzelfde als tweedetaalsprekers wier spraak geen pauzes bevatte: gevuld vs. stil ( $t < 1$ ); stil vs. zonder ( $t(24) = 1.75; p = .093$ ); gevuld vs. zonder ( $t(24) = 1.09; p = .286$ ).

Tabel 8. Gemiddelden (en standaarddeviaties) van de scores op percepties ten aanzien van de spreker

Pauzeconditie	Need for cognition	
	Laag	Hoog
1. Gevuld	4.83 (0.15)	4.38 (0.13)
<i>Moedertaal</i>		
Niet-Nederlands	4.52 (0.60)	3.93 (1.04)
Nederlands	5.13 (0.84)	4.84 (0.88)
2. Stil	4.63 (0.17)	4.42 (0.15)
<i>Moedertaal</i>		
Niet-Nederlands	4.00 (0.94)	4.12 (0.99)
Nederlands	5.25 (0.63)	4.72 (0.91)
3. Zonder	5.27 (0.15)	4.57 (0.13)
<i>Moedertaal</i>		
Niet-Nederlands	4.60 (0.77)	3.73 (0.97)
Nederlands	5.93 (0.60)	5.40 (0.94)

#### Kwaliteit van de boodschap

In tabel 9 zijn de gemiddelden en standaarddeviaties van de scores op kwaliteit van de boodschap weergegeven. Uit een gemixte tussen-binnen-proefpersoon anova bleek een hoofdeffect van need for cognition ( $F(1, 43) = 5.713; p < .05$ ) voor kwaliteit van de boodschap. Het verwachte interactie-effect van need for cognition en conditie bleef uit ( $F < 1$ ). Er werd wederom een significant 2-weg interactie-effect tussen conditie en moedertaal gevonden ( $F(2, 86) = 5.548; p < .01$ ). Ook de 3-weg interactie tussen conditie, moedertaal en need for cognition was wederom significant ( $F(2, 86) = 3.462; p < .05$ ). Middels twaalf gepaarde t-toetsen (zes voor lage need for cognition, zes voor hoge

need for cognition) is gekeken waar het verschil zat. De proefpersonen met een lage need for cognition worden eerst besproken. De proefpersonen met een hoge need for cognition komen daarna aan bod. Voor iedere groep proefpersonen geldt dat eerst wordt ingegaan op oordelen over moedertaalsprekers en vervolgens op oordelen over tweedetaalsprekers.

Proefpersonen met een lage need for cognition beoordeelden de kwaliteit van de boodschap lager wanneer de spraak van moedertaalsprekers gevulde dan wel stille pauzes bevatte dan wanneer deze geen pauzes bevatte: gevuld vs. zonder ( $t(19) = -3.71; p < .05$ ); stil vs. zonder ( $t(19) = -3.10; p < .05$ ). Het soort pauze (gevuld of stil) bleek niet van invloed op de manier waarop proefpersonen met een lage need for cognition de spraak van moedertaalsprekers kwaliteitsoordelen toekenden ( $t < 1$ ). Voor tweedetaalsprekers waren de resultaten gecompliceerder. Proefpersonen met een lage need for cognition beoordeelden de kwaliteit van de boodschap hoger bij spraak van tweedetaalsprekers die gevulde pauzes bevatte dan bij spraak die stille pauzes bevatte ( $t(19) = 2.64; p < .05$ ). Ook spraak van tweedetaalsprekers zonder pauzes werd door proefpersonen met een lage need for cognition kwalitatief beter bevonden dan spraak met stille pauzes ( $t(19) = -2.46; p < .05$ ). De kwaliteit van de boodschap werd door proefpersonen met een lage need for cognition niet lager beoordeeld als spraak van tweedetaalsprekers gevulde pauzes bevatte ( $t < 1$ ).

De kwaliteitsoordelen van proefpersonen met een hoge need for cognition over moedertaalsprekers' spraak met gevulde dan wel stille pauzes waren lager dan hun kwaliteitsoordelen over moedertaalsprekers' spraak waarin deze pauzes achterwege waren gelaten: gevuld vs. zonder ( $t(24) = -2.35; p < .05$ ); stil vs. zonder ( $t(24) = -3.43; p > .01$ ). Proefpersonen met een hoge need for cognition evalueerden de kwaliteit van de boodschap hetzelfde bij moedertaalsprekers wier spraak gevulde dan wel stille pauzes bevatte ( $t(24) = 1.30; p = .207$ ). Proefpersonen met een hoge need for cognition oordeelden niet verschillend over de kwaliteit van de boodschap in situaties waarin tweedetaalsprekers' spraak pauzes bevatte dan in situaties waarin deze pauzes niet aanwezig waren in hun spraak: gevuld vs. stil ( $t < 1$ ); stil vs. zonder ( $t(24) = 1.21; p = .240$ ); gevuld vs. zonder ( $t(24) = 1.12; p = .276$ ).

Tabel 9. Gemiddelden (en standaarddeviaties) van de scores op kwaliteit van de boodschap

	Need for cognition	
	Laag	Hoog
Pauzeconditie		
1. Gevuld	5.01 (0.17)	3.98 (0.14)
<i>Moedertaal</i>		
Niet-Nederlands	4.23 (0.46)	3.73 (1.17)
Nederlands	5.17 (0.95)	4.85 (1.15)
2. Stil	4.82 (0.16)	3.78 (0.16)
<i>Moedertaal</i>		
Niet-Nederlands	3.77 (0.78)	3.78 (1.20)
Nederlands	5.23 (0.70)	4.41 (1.27)
3. Zonder	5.55 (0.12)	3.85 (0.16)
<i>Moedertaal</i>		
Niet-Nederlands	4.22 (0.84)	3.48 (0.97)
Nederlands	5.80 (0.64)	5.31 (0.90)