

SPREKEN PAUZES MEER DAN WOORDEN?

EEN ONDERZOEK NAAR DE INVLOED VAN PAUZES
OP OVERTUIGINGSKRACHT

E.M. ENGELHART
Universiteit Utrecht

ABSTRACT. Zowel de sociolinguïstiek als onderzoek naar tweedetaalverwerving houdt zich bezig met spraakproductie. Als deze vakgebieden met elkaar vergeleken worden, valt op dat er in beide disciplines met eenzelfde maat wordt gewerkt, namelijk gevulde pauzes (uhm's). Uit eerder onderzoek is gebleken dat de gevulde pauzes uit de vakgebieden met elkaar samenhangen. In het huidige onderzoek zijn daarom de twee vakgebieden samengenomen en is het effect van pauzes op de overtuigingskracht van een gesproken boodschap onderzocht. Daarnaast is onderzocht of het gebruik van pauzes een ander effect heeft op de overtuigingskracht van moedertaalsprekers dan op de overtuigingskracht van tweedetaalsprekers. Om dit te toetsen hebben proefpersonen fragmenten beluisterd waarin verschillende sprekers eenzelfde voorstel propageren. Alle proefpersonen moesten per spreker hun waardering voor dit voorstel aangeven. Uit de resultaten bleek dat het gebruik van pauzes geen effect had op de overtuigingskracht van de boodschap. Wel bleek het voorstel hoger te worden beoordeeld bij een tweedetaalspreker dan bij een moedertaalspreker, ongeacht of een spreker pauzes had gebruikt. Ten slotte nam de waardering voor het voorstel toe bij tweedetaalsprekers en af bij moedertaalsprekers ten opzichte van een attitudemeting vooraf.

Herkansing Bachelorscriptie E.M. Engelhart

Studentnummer: 3814823

Opleiding: Communicatie- en Informatiewetenschappen

Onderwijsinstelling: Universiteit Utrecht

Eerste begeleider: dr. N.H. de Jong

Tweede begeleider: prof. dr. H. van den Bergh

Datum: 21 januari 2015

Inhoudsopgave

1.	Inleiding.....	3
2.	Twee vakgebieden: sociolinguïstiek en onderzoek naar tweedetaalverwerving	3
2.1	Sociolinguïstiek en power markers	4
2.2	Onderzoek naar de invloed van power markers	4
2.3	Taaltoetstraditie en vloeiendheid.....	6
2.4	Onderzoek naar vloeiendheid bij tweedetaalsprekers	7
2.5	Overeenkomst power markers en vloeiendheid: aarzelingen	8
2.6	Overtuigingskracht	8
2.7	Onderzoeksvragen	9
3.	Methode.....	10
3.1	Materialen.....	10
3.1.1	Spreekprestaties.....	10
3.1.2	Manipulaties	10
3.1.3	Vragenlijst	11
3.2	Respondenten	12
3.3	Procedure.....	12
4.	Resultaten.....	13
5.	Conclusie en discussie	15
	Literatuur.....	17

Bijlagen:

Bijlage 1. Spreektaak

Bijlage 2. Tabel duur van gemanipuleerde spraakfragmenten

Bijlage 3. Lijstverdeling

Bijlage 4. Vragenlijst

Bijlage 5. Transcripten geluidsfragmenten en argumentanalyse

1. Inleiding

Overtuigen is een veel bedreven kunst. Of het nou politici zijn die hun standpunt aan je serveren, bedrijven die hun producten in elk reclameblok aanprijzen of geschillen in familiediscussies rond het kerstdiner: overtuigen is iets waar iedereen mee in aanraking komt. Er zijn dan ook talloze trainingen en cursussen te vinden die een helpende hand bieden in de kunst van het overtuigen. Er wordt hierbij flink geoefend met het gebruiken van de juiste argumenten, het aannemen van de juiste lichaamshouding en het spreken met de juiste intonatie. Dit zijn bewuste vaardigheden die goed getraind kunnen worden. Echter, men zal ook te maken krijgen met onbewuste processen die leiden tot het gebruik van aarzelingen. Deze veelal niet-intentionele pauzes blijken uit verschillende onderzoeken binnen de sociolinguïstiek van grote invloed te zijn op overtuigingskracht. In deze onderzoeken wordt enkel het effect van gevulde pauzes (uhm's en eehh's) op overtuigingskracht besproken, terwijl spraak ook stille pauzes bevat. Zou het gebruik van stille of gevulde pauzes minder overtuigend zijn dan spraak waarin geen aarzelingen voorkomen? En zouden stille pauzes een ander effect hebben op de overtuigingskracht dan gevulde pauzes? Het eerste deel van het experimentele onderzoek richt zich daarom op zowel gevulde als stille pauzes en hun invloed op de overtuigingskracht van een boodschap.

Waar onderzoek binnen de sociolinguïstiek zich enkel richt op moedertaalsprekers, richt onderzoek naar tweedetaalverwerving zich juist op tweedetaalsprekers. Bij tweedetaalsprekers worden pauzes gezien als indicatie voor tweedetaalvaardigheid. Iedereen zal het ook wel herkennen bij het leren van een nieuwe taal: de woordenworsteling waarin je regelmatig belandt, waarbij 'uhms' en stiltes tussen de woorden soms langer klinken dan de daadwerkelijk uit te spreken inhoud. In je moedertaal had je het zo geweten. Spraak van tweedetaalsprekers verschilt dan ook sterk van moedertaalsprekers. Toch komen er bij beide soorten sprekers dezelfde soort aarzelingen voor die van invloed kunnen zijn op de perceptie van luisteraars. Zouden deze aarzelingen hetzelfde effect hebben bij moedertaalsprekers als bij tweedetaalsprekers? Of houden luisteraars wellicht rekening met de gebrekkige spreekvaardigheid van tweedetaalsprekers waardoor pauzes de overtuigingskracht minder beïnvloeden? Op deze vragen zal in het tweede deel van het experimentele onderzoek een antwoord worden gezocht.

Om tot antwoorden te komen zal eerst de huidige literatuur met betrekking tot bovenstaande onderwerpen worden besproken en zal er vervolgens een experimenteel onderzoek worden uitgevoerd.

2. Twee vakgebieden: sociolinguïstiek en onderzoek naar tweedetaalverwerving

Bij spraak is het niet alleen van belang wat er gezegd wordt, maar ook hoe dit gezegd wordt (Holtgraves, 2002). Twee vakgebieden die onderzoek doen naar hoe iets wordt gezegd zijn de sociolinguïstiek en onderzoek naar tweedetaalverwerving; een onderdeel van de taaltoetstraditie. Hoewel in beide vakgebieden spreekprestaties worden beoordeeld door luisteraars, hebben de

disciplines andere doeleinden. Zo onderzoekt de sociolinguïstiek hoe verschillen in spreekstijl invloed kunnen hebben op bijvoorbeeld overtuigingskracht of geloofwaardigheid en onderzoekt de taaltoetstraditie taalvaardigheid. In de volgende paragrafen zullen de vakgebieden uitgebreider besproken worden in relatie tot hoe iets wordt gezegd.

2.1 Sociolinguïstiek en power markers

De sociolinguïstiek richt zich op de relatie tussen sociale en linguïstische variabelen. Met andere woorden: hoe taal zich verhoudt tot de maatschappij. Om dit in kaart te brengen, wordt onderzocht hoe veranderingen binnen bepaalde linguïstische variabelen (bijvoorbeeld fonologie) in relatie staan tot bepaalde sociale variabelen (bijvoorbeeld leeftijd, geslacht, etniciteit of sociale klasse). Uit dergelijke onderzoeken is gebleken dat linguïstische variabelen zowel de indruk van een luisteraar beïnvloeden alsook de wijze waarop een luisteraar zich gedraagt richting de spreker (Holtgraves, 2002).

Spraak is waarschijnlijk het meest gebruikte medium voor overtuigende communicatie. Accurate linguïstische inhoud – wat er wordt gezegd – is dus van groot belang voor het bepalen van overtuigingssucces, waarbij sterke argumenten doorgaans als effectiever worden beoordeeld dan zwakke (Petty & Cacioppo, 1986). Echter, de linguïstische stijl waarmee de boodschap wordt gesproken – hoe iets wordt gezegd – kan net zo belangrijk zijn (Blankenship & Holtgraves, 2005). Onderzoekers die geïnteresseerd zijn in hoe de stijl van een boodschap overtuigingskracht kan beïnvloeden, kijken vaak naar de *power* (kracht) van een spreekstijl (Erickson et al., 1978). Spraak kan in een bepaalde mate *powerful* of *powerless* zijn en dit kan gemeten worden door de aan- of afwezigheid van bepaalde linguïstische kenmerken. Deze linguïstische kenmerken heten *power markers* en worden onderverdeeld in onder andere *tag questions* (ze heeft goed gepresteerd, vind je niet?), *hedges* (afzwakkingen: ik denk dat zij goed zal presteren) en *hesitations* (aarzelingen, gevulde pauzes: “uhm”). Een spreekstijl kan bovenstaande linguïstische markeringen in meer of mindere mate bevatten. Een *powerless* spreekstijl betreft spraak met de aanwezigheid van één of meerdere *power markers* en zodoende is er sprake van een *powerful* spreekstijl als deze linguïstische vormen afwezig zijn (Blankenship & Holtgraves, 2005).

In eerder onderzoek door Lakoff (1975) werden deze stijlen gerelateerd aan het verschil in taalgebruik onder mannen en vrouwen. Zo zou spraak van vrouwen meer *power markers* bevatten en daardoor *powerless* zijn. Later werd dit weerlegd in verschillende onderzoeken. Uit deze onderzoeken bleek dat *power markers* niet zozeer zijn toe te wijzen aan een bepaald geslacht, maar eerder aan macht. Doordat de linguïstische markeringen dus als een functie van macht worden gezien, worden ze *power markers* genoemd (O’Barr, 1982).

2.2 Onderzoek naar de invloed van power markers

Om de invloed van *power markers* op luisteraars (of lezers) te bepalen, is doorgaans het aantal gebruikte *power markers* in een boodschap gemanipuleerd. Erickson et al. (1978) hebben deze invloed op luisteraars onderzocht aan de hand van een getuigenis in de rechtszaal. Hierbij is spontane spraak

gebruikt die volgens de onderzoekers veel power markers bevatte. Dit powerless-geluidsfragment werd vervolgens nagespeeld door mannelijke en vrouwelijke acteurs. In de powerful-conditie werd het geluidsfragment opnieuw nagespeeld, maar werden de power markers weggelaten. Uit het onderzoek kwam naar voren dat het gebruik van een powerful spreekstijl resulteerde in een grotere aantrekkingskracht tot de getuige dan een powerless spreekstijl. Ook kwam de getuige met een powerful spreekstijl geloofwaardiger over dan een getuige met een powerless spreekstijl.

O'Barr (1982) onderzocht ook de invloed van deze spreekstijlen op luisteraars in de context van een rechtszaal en legde zijn geluidsfragmenten voor aan verschillende rechters. De uitkomsten zijn in lijn met Erickson et al. (1978), namelijk dat de powerless spreekstijl als minder overtuigend, minder geloofwaardig en minder intelligent werd bevonden dan dezelfde getuigenis waarin een powerful stijl werd gebruikt. Het gebruik van een powerless spreekstijl resulteert dus in negatievere beoordelingen van een spreker zijn of haar aantrekkelijkheid en bekwaamheid dan een powerful spreekstijl (Bradac & Mulac, 1984).

Bradac en Mulac (1984) hebben onderzocht of de bovenstaande effecten van een powerless spreekstijl verschillen per power marker. Proefpersonen kregen delen van reacties van sollicitanten te lezen en in deze delen werd of één van de zes power markers of helemaal geen power markers gebruikt. Vervolgens werden de proefpersonen gevraagd elke sollicitant te beoordelen op effectiviteit en macht. Uit de resultaten kon een continuüm worden opgesteld, met aarzelingen (hesitations) als het minst machtig en effectief en beleefdheidsvormen als het meest machtig en effectief. Verschillende power markers hebben dus verschillende effecten. Volgens Hosman (1989) traden er eveneens verschillende effecten op als markeringen individueel of gecombineerd werden gebruikt. Ook merkten Erickson et al. (1978) in eerder onderzoek al op dat power markers in natuurlijke spraak doorgaans gecombineerd voorkomen en dat het daardoor gebruikelijk is om meerdere markeringen in één boodschap te vinden.

In het onderzoek van Blankenship en Holtgraves (2005) is de invloed van verschillende power markers gemeten op overtuigingskracht. Het onderzoek heeft twee verschillende experimenten opgezet, zodat het effect in zowel geschreven als gesproken taal kon worden gemeten. In de experimenten werd het aantal power markers en de mate van elaboratie (verwerking) gemanipuleerd. De mate van elaboratie heeft namelijk volgens Petty en Cacioppo (1986) invloed op hoe de attitude gevormd wordt. Bij bijvoorbeeld een hoge relevantie van een bericht of bij een hoge *need for cognition* - de behoefte aan cognitieve activiteit - zal iemand volgens het Elaboration Likelihood Model (ELM) de boodschap dieper verwerken dan bij een lage relevantie of lage *need for cognition*. Uit de resultaten van Blankenship en Holtgraves (2005) bleek dat de berichten met een hoge relevantie tot negatievere attitudes leidden als er power markers werden gebruikt dan wanneer geen power markers werden gebruikt. In beide experimenten had het gebruik van een powerless spreekstijl een negatief effect op overtuigingskracht. Deze negatieve beoordeling kon dus worden gezien als een effect van power markers die de invloed van sterke argumenten afzwakten. Daarnaast werd gevonden

dat verschillende markeringen een verschillend effect hebben op overtuigingskracht, een uitkomst in lijn met eerdere onderzoeken (bijv. Bradac & Mulac, 1984; Hosman, 1989).

Uit bovenstaande onderzoeken bleek dus dat verschillende markeringen van een powerless spreekstijl verschillende effecten hebben op de percepties over zowel de spreker als het bericht. Zo zou een powerless spreekstijl minder geloofwaardig en minder overtuigend zijn dan een powerful spreekstijl.

2.3 Taaltoetstraditie en vloeiendheid

Een terugkerend construct in de taaltoetstraditie is de mate van vloeiendheid. Vloeiendheid wordt naast accuraatheid en complexiteit vaak gebruikt als onderdeel van taalvaardigheid door onder andere te kijken naar het tempo van spraak, de lengte van pauzes en het aantal pauzes (De Jong, 2012a). Vloeiendheid in gesproken taal wordt gezien als een product van een aantal vaardigheden waarbij een gedachte of communicatieve intentie snel, soepel, accuraat, helder en efficiënt wordt omgezet in taal (Lennon, 2000, p. 20). Mensen verschillen in hoe vloeiend ze spreken. Dit kan verschillen op het vlak van spreesnelheid, het gebruik van gevulde pauzes (uhm), het gebruik van stille pauzes en de duur van pauzes (De Jong et al., 2013). Hoewel het fenomeen vloeiendheid op zowel moedertaalsprekers als op tweedetaalsprekers kan worden toegepast, zouden moedertaalsprekers van nature al vloeiend zijn en worden daarom meestal niet meegenomen in onderzoeken naar taalvaardigheid (Bosker et al., 2014). Een opvallende weglating, omdat moedertaalsprekers ook niet-vloeiende spraak produceren. Fox Tree (1995) schatte dat bij moedertaalsprekers ongeveer zes op de 100 woorden worden beïnvloed door een vorm van niet-vloeiendheid. Hierbij wordt in verschillende onderzoeken gerapporteerd dat dit getal veel hoger ligt bij tweedetaalsprekers en dat dit getal geleidelijk afneemt naarmate hun vaardigheid in de taal toeneemt (Bosker et al., 2014).

Het concept vloeiendheid kan op verschillende manieren worden geïnterpreteerd. Zo definieert Lennon (1990) vloeiendheid in een brede en nauwe definitie. In de brede definitie wordt vloeiendheid gezien in de vorm van algemene spreekvaardigheid en in de nauwe definitie gaat vloeiendheid om het gemak en efficiëntie waarmee een bericht wordt afgeleverd bij de luisteraar. In het huidige onderzoek zal met de nauwe definitie worden gewerkt.

Selagowitz (2010) onderscheidt drie verschillende aspecten van de nauwe definitie van vloeiendheid: *cognitive fluency*, *utterance fluency* en *perceived fluency*. Cognitive fluency behelst de processen die ten grondslag liggen aan de productie van spraak. Utterance fluency zijn de waarneembare kenmerken van de cognitive fluency van een spreker en kan worden gemeten aan de hand van bijvoorbeeld de aanwezigheid van niet-vloeiendheden (aantal stille of gevulde pauzes, herhalingen, verbeteringen et cetera) en spreesnelheid. De Jong et al. (2013) stellen dat zowel persoonskenmerken en het niveau van spreekvaardigheid in de tweede taal de cognitive fluency bepalen, waardoor dit gevolgen heeft voor de vloeiendheid in de utterance fluency – de daadwerkelijke spraak. Perceived fluency is de indruk die luisteraars krijgen bij spraak: de inferenties die luisteraars

maken over de cognitive fluency van een spreker op basis van de utterance fluency. In het huidige onderzoek wordt de invloed van de utterance fluency op de perceived fluency onderzocht.

2.4 Onderzoek naar vloeiendheid bij tweedetaalsprekers

In onderzoek naar vloeiendheid wordt onder andere de utterance fluency bekeken en de invloed hiervan op de perceived fluency. Hierdoor zijn er verschillende componenten vastgesteld die als belangrijkste voorspellers voor de perceived fluency fungeren, zoals de spreek snelheid, het aantal stille of gevulde pauzes, herhalingen en verbeteringen. Deze aspecten zijn dus gerelateerd aan het beeld van luisteraars over vloeiendheid (Bosker et al., 2014). In de volgende onderzoeken is vloeiendheid van tweedetaalsprekers op verschillende manieren in verband gebracht met spreekvaardigheid door te kijken naar de percepties van luisteraars.

In het onderzoek van De Jong et al. (2012b) is onderzocht uit welke componenten spreekvaardigheid in een tweede taal bestaat. Hiervoor voerden zowel moedertaalsprekers als tweedetaalsprekers acht verschillende spreektaken uit waarin negen linguïstische vaardigheden (o.a. grammatica, reactietijd en intonatie) werden getoetst. Deze spreekfragmenten zijn vervolgens beoordeeld op communicatieve geslaagdheid. Op twee articulatievaardigheden na, waren alle linguïstische vaardigheden significant gerelateerd aan deze communicatieve geslaagdheid. De auteurs concludeerden dat de uitvoering van een functionele taak zowel talige kennis vereist alsook het vermogen om die kennis vloeiend te gebruiken.

In het onderzoek van Bosker et al. (2014) is een experiment uitgevoerd waarin vloeiendheid gemanipuleerd werd. Dit onderzoek is van belang voor het huidige onderzoek vanwege het gebruik van een vergelijkbare methode. Bosker et al. (2014) manipuleerden de spraak van zowel moedertaalsprekers als tweedetaalsprekers tot drie condities: geen pauzes, korte pauzes en lange pauzes. De gemanipuleerde fragmenten werden voorgelegd aan proefpersonen en beoordeeld op vloeiendheid. Hierbij instrueerden ze de proefpersonen om de beoordeling te baseren op het gebruik van stille en gevulde pauzes, de spreek snelheid en het gebruik van verbeteringen. Uit de resultaten bleek een effect van pauzes: het aantal pauzes in spraak was van invloed op de perceived fluency. De beoordeling van vloeiendheid werd negatiever naarmate de lengte van de pauzes en het aantal pauzes toenam. Daarnaast bleek een hoofdeffect van moedertaal: moedertaalsprekers werden als vloeiender beoordeeld dan tweedetaalsprekers. Ten slotte was er bij zowel moedertaalsprekers als tweedetaalsprekers sprake van dezelfde toenemende negatieve beoordeling van vloeiendheid wanneer er meer of langere pauzes werden gebruikt. Hieruit bleek dus geen interactie-effect. De resultaten laten een duidelijke relatie zien tussen de perceived fluency en de utterance fluency, namelijk dat gevulde en stille pauzes (perceived fluency) bijdragen aan de indruk die luisteraars hebben van de spraak (utterance fluency). Uit de resultaten kon worden geconcludeerd dat de gemanipuleerde spraak van moedertaalsprekers en tweedetaalsprekers op eenzelfde manier worden beoordeeld. Er is dus geen

verschil in hoe luisteraars kenmerken van vloeiendheid van moedertaalsprekers en tweedetaalsprekers afwegen.

Volgens De Jong et al. (2012b) bestaat spreekvaardigheid uit verschillende componenten, waaronder vloeiendheid. Tweedetaalsprekers hebben niet alleen linguïstische kennis nodig, maar ook het vermogen om deze kennis vloeiend over te brengen. Bij tweedetaalsprekers en moedertaalsprekers beoordelen luisteraars de vloeiendheid negatiever wanneer het aantal en de duur van pauzes toeneemt (Bosker et al., 2014). Hieruit blijkt dus een relatie tussen de utterance fluency en de perceived fluency.

2.5 Overeenkomst power markers en vloeiendheid: aarzelingen

Als de sociolinguïstiek en taaltoetstraditie met elkaar vergeleken worden, valt op dat er in beide vakgebieden met dezelfde maat wordt gewerkt, namelijk gevulde pauzes (uhm's). In de sociolinguïstiek valt de gevulde pauze onder de power marker 'aarzelingen' en in de taaltoetstraditie is de gevulde pauze onderdeel van het construct 'vloeiendheid'. Om te onderzoeken of de constructen 'power' en 'vloeiendheid' met elkaar samenhangen, heeft Davidse (2014) een correlatieel onderzoek uitgevoerd. Daarnaast onderzocht ze of vloeiendheid en power markers op dezelfde wijze voorspellers zijn van communicatieve geslaagdheid. Uit de resultaten bleek dat er inderdaad sprake is van overlap: de power markers correleerden met sub-dimensies van vloeiendheid. Daarnaast bleek dat vloeiendheid en power markers beide significante voorspellers zijn van communicatieve geslaagdheid. Uit dit onderzoek bleek dus dat sprekers die veel power markers gebruikten ook minder vloeiend spreken. Echter, door het correlatieve karakter kan deze conclusie niet met volledige zekerheid getrokken worden, omdat er geen directe link tussen de onafhankelijke en afhankelijke variabelen kan worden opgemaakt.

Hoewel in veel van de eerder genoemde onderzoeken naar pauzes is gekeken, is het opmerkelijk dat binnen de sociolinguïstiek enkel de invloed van gevulde pauzes wordt onderzocht, ten opzichte van de twee vormen van pauzes (stille en gevulde) binnen de taaltoetstraditie. Beide vormen van pauzes zijn dus een vorm van aarzelingen, maar zouden een andere invloed kunnen hebben. Om dit te toetsen, zal in het huidige onderzoek gevulde en stille pauzes tegenover elkaar worden gezet.

2.6 Overtuigingskracht

Overtuigingskracht kent in de literatuur geen eenduidige definitie, maar meerdere benaderingen. Wanneer de hoofdelementen uit deze definities samen worden genomen, kan overtuigingskracht volgens Perloff (2010) als volgt worden gedefinieerd:

“Een symbolisch proces waarin sprekers andere mensen proberen te overtuigen om hun attitudes of gedrag met betrekking tot een kwestie te veranderen door het overbrengen van een bericht in een keuzevrij klimaat.” (Perloff, 2010, p. 12)

Bij overtuigingskracht gaat het dus om attitude- en gedragsverandering, waarbij attitude wordt gezien als een psychologische neiging waarbij een bepaalde entiteit wordt geëvalueerd met een bepaalde mate van gunst of een bepaalde mate van afkeuring (Eagly & Chaiken, 1993, p.1).

Binnen de sociolinguïstiek is vaak onderzoek gedaan naar de invloed van bepaalde vormen van spraak op onder andere overtuigingskracht (Erickson et al., 1978; O'Barr, 1982; Bradac & Mulac, 1984; Blankenship & Holtgraves, 2005). Veel van deze onderzoeken manipuleren naast linguïstische markeringsen ook de mate van verwerking naar aanleiding van het ELM model van Petty en Cacioppo (1986). Echter, er zijn ook onderzoeken waaruit blijkt dat de mate van verwerking geen invloed heeft op overtuiging. Zo bleek uit het onderzoek van Holtgraves en Lasky (1999) dat effecten van power markers optreden ongeacht of men een bericht diep kan verwerken. De proefpersonen die een versie met power markers hoorden, waardeerden de spreker en de argumenten slechter en voelden minder voor de voorgestelde boodschap dan proefpersonen die een versie zonder power markers hoorden.

Binnen de taaltoetstraditie worden effecten op overtuigingskracht minder expliciet besproken, maar worden doorgaans gemeten onder het bredere concept 'communicatieve geslaagdheid' (De Jong et al., 2012a; De Jong et al., 2012b; Davidse, 2014). In navolging op Pallotti (2009) omschrijft Davidse (2014) communicatieve geslaagdheid als: "de mate waarin sprekers op een efficiënte manier in staat zijn om het communicatieve doel van een spreektaak te bereiken" (p. 8). Als het communicatieve doel van een boodschap is om bijvoorbeeld luisteraars te overtuigen, is er dus sprake van communicatieve geslaagdheid als luisteraars het standpunt positief waarderen.

Wat opvalt aan de huidige literatuur over de invloed van linguïstische spraakelementen op overtuigingskracht, is dat er doorgaans meerdere afhankelijke variabelen worden gemeten. Zo wordt bijvoorbeeld naar het effect op de spreker, de argumenten en het voorgestelde standpunt gekeken. Doordat dezelfde proefpersoon meerdere aspecten tegelijk moet beoordelen, kan de evaluatie van het ene aspect de evaluatie van een ander aspect beïnvloeden. Hierdoor zal in het huidige onderzoek gewerkt worden met maar één afhankelijke variabele, namelijk: de overtuigingskracht van de boodschap.

Ten slotte is er in de huidige literatuur ook nog nauwelijks onderzoek geweest naar tweedetaalsprekers en overtuigingskracht. Waar het in de sociolinguïstiek gaat om moedertaalsprekers en hun overtuigingskracht, gaat het in de taaltoetstraditie om tweedetaalsprekers en hun tweedetaalvaardigheid. Om een uitspraak te kunnen doen of luisteraars moedertaal- en tweedetaalsprekers op dezelfde manier beoordelen, zullen de disciplines in het huidige onderzoek worden samengenomen en het effect van pauzes op de overtuigingskracht van zowel moedertaalsprekers als tweedetaalsprekers gemeten worden.

2.7 Onderzoeksvragen

In dit onderzoek wordt gekeken naar de invloed van het construct 'pauze' op de overtuigingskracht van een gesproken boodschap van een bepaalde persuasieve spreektaak. Hierbij is de sociolinguïstiek

samengenomen met de taaltoetstraditie, waardoor zowel naar het effect van gevulde als stille pauzes wordt gekeken. De onderzoeksvraag luidt daarom als volgt:

Wat is het effect van stille of gevulde pauzes op de overtuigingskracht van een gesproken boodschap?

Daarnaast zal worden gekeken naar het mogelijke verschil in effecten van pauzes bij moedertaalsprekers en tweedetaalsprekers. De deelvraag van dit onderzoek is daarom de volgende:

Is het mogelijke effect van stille en gevulde pauzes hetzelfde bij moedertaalsprekers als bij tweedetaalsprekers?

3. Methode

De methode zal de operationalisatie met betrekking tot het huidige onderzoek bespreken. In de volgende paragrafen zullen de materialen, de proefpersonen en de procedure van het onderzoek behandeld worden.

3.1 Materialen

3.1.1 Spreekprestaties

Er zijn 12 fragmenten willekeurig geselecteerd uit een corpus van moedertaal- en tweedetaalsprekers uit de eerdere onderzoeken van De Jong et al. (2012b) en Davidse (2014). De sprekers in dit corpus voerden computergeadministreerde spreekprestaties uit bij acht verschillende onderwerpen. Bij elke taak kregen de sprekers een afbeelding te zien van de communicatieve situatie waarin de spreektaak uitgevoerd diende te worden. Uit de acht onderwerpen is één onderwerp gekozen, namelijk een taak waarin de sprekers de rol van een supermarkteigenaar aannemen en een standpunt moeten overbrengen over een nog te bouwen parkeergelegenheid. Deze parkeergelegenheid kan boven, onder of naast de supermarkt worden gebouwd en brengt bij elke locatie voor- en nadelen met zich mee. De spreker kreeg vervolgens de opdracht te beargumenteren waarom de parkeerplaats boven de supermarkt zou moeten worden gebouwd (zie bijlage 1).

3.1.2 Manipulaties

In het huidige onderzoek is een 3 (pauzes: veel gevuld - weinig stil vs. weinig gevuld – veel stil vs. weinig gevuld – weinig stil) x 2 (taalniveau: moedertaalspreker vs. tweedetaalspreker) binnenproefpersoonontwerp gebruikt. In totaal zijn er zes moedertaalsprekers en zes tweedetaalsprekers van het Nederlands geselecteerd. De spraakfragmenten zijn gemanipuleerd tot de drie pauzecondities. De manipulaties zijn toegepast met het programma Praat (Boersma & Weenink,

2014). In de fragmenten zijn stille of gevulde pauzes gemanipuleerd door naar het fragment te luisteren en op hoorbare pauzes het spreeksignaal op twee *zero-crossings* weg te knippen. Deze functie knipte het geselecteerde deel op de meest gunstige plaatsen weg om het fragment zo natuurlijk mogelijk te laten doorlopen. Vervolgens zijn alle fragmenten gecontroleerd op natuurlijkheid, namelijk of er geen ademhalingen verloren zijn gegaan en of er geen hoorbare manipulaties zijn, zoals de eerder genoemde knipmomenten. Hieruit zijn de zes meest natuurlijke hoofdfragmenten, en dus 18 gemanipuleerde fragmenten, gekozen waarvan drie moedertaalsprekers en drie tweedetaalsprekers. De tweedetaalsprekers hebben een Engelse (n=2) of Turkse (n=1) komaf zodat de uitkomsten niet toe te wijzen zijn aan homogeniteit in afkomst. In tabel 1 is de som van de duur (in seconden) van de gemanipuleerde fragmenten opgenomen (zie bijlage 2 voor een meer uitgebreide tabel).

Tabel 1. Som van duur (in seconden) van de gemanipuleerde spraakfragmenten

Taal	Veel gevuld – weinig stil	Weinig gevuld – veel stil	Weinig gevuld – weinig stil
Nederlands moedertaal (n = 3)	242.58	253.18	227.71
Nederlands tweede taal (n = 3)	273.81	320.22	256.26

De originele versie werd gezien als ‘veel gevuld – veel stil’. Om tot de drie condities te komen, zijn uit deze originele versie de gevulde dan wel stille pauzes gehaald. Fragment 2 (zie bijlage 2) is hier een uitzondering op, gezien het originele fragment nauwelijks stille pauzes bevatte. Hierdoor zijn er bij dit fragment stille pauzes toegevoegd bij de conditie ‘weinig gevuld – veel stil’. Daarnaast zijn bij alle fragmenten de pauzes gemanipuleerd op basis van natuurlijkheid, waardoor de conditie ‘weinig gevuld – weinig stil’ niet de exacte som is van ‘origineel’ min ‘veel gevuld – weinig stil’ en ‘weinig gevuld – veel stil’.

De 18 gemanipuleerde fragmenten zijn opgedeeld in drie verschillende lijsten van zes fragmenten. Elke lijst is zo samengesteld dat een respondent elke pauzeconditie twee keer beoordeelt: één met een moedertaalspreker en één met een tweedetaalspreker. Op deze manier beoordeelt elke proefpersoon alle fragmenten en alle pauze- en taalniveaucondities. De indeling van de verschillende lijsten is te vinden in bijlage 3. Respondenten zijn willekeurig toegewezen aan de te beoordelen lijsten.

3.1.3 Vragenlijst

De proefpersonen beoordeelden de verschillende fragmenten aan de hand van een online-enquête (bijlage 4) op de website www.thesistools.com. De vragenlijst begon met demografische vragen die het geslacht, de leeftijd en het opleidingsniveau bevroeg. Hierop volgde een tekst waarin het voorstel over de te bouwen parkeerplaats werd gepresenteerd met de bijbehorende voor- en nadelen. Proefpersonen moesten dit voorstel beoordelen aan de hand van twee hoofdvragen met antwoordmogelijkheden op een 7-punts Likert schaal. Hiervoor is gekozen om meer

keuzemogelijkheden tussen de twee extremen aan te bieden. Deze vragen diende als attitudemeting vooraf en werden als volgt gepresenteerd:

Het voorstel om de parkeerplaats op het dak van de supermarkt te bouwen, ervaar ik als...								
Zeer wenselijk	0	0	0	0	0	0	0	Zeer onwenselijk
Zeer nadelig	0	0	0	0	0	0	0	Zeer bevorderlijk
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

De respondenten kregen vervolgens de instructie per fragment het geluidsbestand in een ander tabblad te openen en tijdens het beluisteren de bijbehorende vragen te beoordelen. De zes fragmenten hadden dezelfde hoofdvragen als bij de attitudemeting voorafgaand aan de geluidsfragmenten, maar werden met drie extra items bevestigd. De extra antwoordmogelijkheden waren onder andere: ‘zeer verstandig – zeer onverstandig’ en ‘zeer ongunstig – zeer gunstig’. Om *straight-lining* te voorkomen (elke vraag met hetzelfde antwoord beantwoorden) zijn antwoordmogelijkheden afwisselend omgepoold. Met de laatste twee open vragen werd respondenten de ruimte geboden een opmerking te plaatsen, namelijk: “*Waar heeft u tijdens het beoordelen op gelet?*” en “*Is er verder nog iets wat u graag kwijt wilt betreffende dit onderzoek?*”. De vragenlijst sloot af met het bedanken van de respondent voor zijn of haar medewerking.

3.2 Respondenten

Data zijn online verzameld onder 27 vrijwillige deelnemers. Alle respondenten waren moedertaalsprekers van het Nederlands. Met postexperimentele vragen werd bevestigd waar ze op hadden gelet tijdens het beoordelen en of ze nog opmerkingen hadden over het onderzoek. Van deze mogelijkheid hebben 25 van de 27 respondenten gebruik gemaakt. Er waren geen opmerkingen waaruit kon worden afgeleid dat er een vermoeden was dat de fragmenten waren gemanipuleerd. Alle data zijn dus meegenomen in de analyses.

De leeftijd van de respondenten varieerden tussen de 18 en 61 jaar ($M = 38.22$; $SD = 15.49$). Van de deelnemers was 59% man ($N = 16$) en 41% vrouw ($N = 11$). Het opleidingsniveau was verdeeld in 37% laagopgeleiden ($N = 10$) en 63% hoogopgeleiden ($N = 17$).

3.3 Procedure

Alle proefpersonen zijn digitaal benaderd via een Facebookbericht of e-mail. In deze uitnodiging werd een korte uitleg gegeven over de vragenlijst en de geschatte duur van het onderzoek. De link naar de vragenlijst is verstuurd nadat een proefpersoon aan had gegeven mee te willen doen. Hiervoor is gekozen om de anonimiteit van de sprekers uit het experiment zo goed mogelijk te waarborgen. De

vragenlijst is uitgezet op 11 december 2014 en offline gehaald op 30 december 2014. Proefpersonen deden er ongeveer 10 minuten over om de vragenlijst af te ronden. Dit is niet bijgehouden door de enquête-tool, maar bleek uit enkele digitale en/of mondelinge gesprekken na afname. In totaal zijn 45 proefpersonen gestart met de vragenlijst waarvan 27 het hebben afgemaakt.

4. Resultaten

De respondenten zijn opgedeeld in drie verschillende lijsten (zie tabel 2). Uit een enkelvoudige ANOVA bleek dat leeftijd niet gelijk verdeeld was over de lijsten ($F(2, 24) = 6.15; p < 0.01$). Dit brengt geen verdere complicaties met zich mee, gezien proefpersonen alle mogelijke condities beoordeeld hebben door het binnenproefpersoon- en binnenfragmentdesign. Geslacht was wel gelijk verdeeld over de drie lijsten ($\chi^2 = 1.23; df = 2; p = .54$).

Tabel 2. Gemiddelden (M) en standaarddeviaties (SDs) van de demografische gegevens per lijst

	Lijst 1 (N=9)	Lijst 2 (N=9)	Lijst 3 (N=9)
Leeftijd (M (sd))	40.89 (14.20)	47.44 (13.45)	26.33 (11.42)
Geslacht			
Man (N=16)	6	6	4
Vrouw (N=11)	3	3	5

Uit betrouwbaarheidsanalyses bleek dat de drie items over de attitude ten aanzien van het voorstel voorafgaand aan de fragmenten hetzelfde meten ($\alpha = 0.94$). De zes items over de attitude ten aanzien van het voorstel na de fragmenten meten eveneens hetzelfde ($\alpha = 0.95$). Deze items die hetzelfde onderlinge construct meten, zijn samengenomen tot gemiddelde somscores. Met de somscores is verder gewerkt in vervolganalyses.

Tabel 3. Gemiddelden (M) en standaarddeviaties (SDs) van de scores op attitude ten aanzien van het voorstel na de fragmenten (gemeten op een 7-punts schaal)

Conditie	Moedertaal	
	Nederlands	Niet-Nederlands
Veel gevuld – weinig stil	3.14 (1.28)	3.50 (1.25)
Weinig gevuld – veel stil	3.13 (1.18)	3.60 (1.35)
Weinig gevuld – weinig stil	3.10 (1.30)	3.52 (1.31)

De tekstuele weergave van het voorstel over de parkeerplaatsen diende als attitudemeting vooraf. Deze attitude had een gemiddelde van 3.23 met een standaarddeviatie van 1.51. In tabel 3 staan de

gemiddelden en standaarddeviaties van de attitude nadat de fragmenten zijn beluisterd. Om ANOVA Repeated Measures uit te voeren is de dataset geherstructureerd: de dataset is veranderd van een format waarin de data van elke proefpersoon onder elkaar staan naar een format waarin de data van elke proefpersoon naast elkaar staan. De scores van elke respondent op de zes fragmenten zijn dus samengevoegd van zes rijen tot één rij. Voor vervolganalyses is gewerkt met deze geherstructureerde dataset. Met ANOVA Repeated Measures zijn analyses gedaan om het effect van pauzes en van moedertaal op de attitude na de fragmenten te meten. Hieruit bleek een hoofdeffect van moedertaal ($F(1, 26) = 12.15, p < 0.05, \eta^2 = 0.32$). Tweedetaalsprekers werden dus hoger gewaardeerd dan moedertaalsprekers. Verder bleek er geen effect van conditie ($F(2, 52) = 0.17, p = 0.84$). Het gebruik van pauzes heeft dus geen effect gehad op de beoordeling. Ook bleek geen interactie-effect tussen moedertaal en conditie ($F(2, 52) = 0.10, p = 0.90$).

Tabel 4. Gemiddelden (M) en standaarddeviaties (SDs) van het verschil in scores op attitude ten aanzien van het voorstel voorafgaand en na de fragmenten

Conditie	Moedertaal	
	Nederlands	Niet-Nederlands
Veel gevuld – weinig stil (M (sd))	-0.09 (0.86)	+0.27 (1.03)
Weinig gevuld – veel stil (M (sd))	-0.10 (1.04)	+0.37 (0.74)
Weinig gevuld – weinig stil (M (sd))	-0.13 (0.82)	+0.28 (1.17)

- = voorstel werd negatiever gewaardeerd in vergelijking met attitude vooraf.

+ = voorstel werd positiever gewaardeerd in vergelijking met attitude vooraf.

Vervolgens is er een nieuwe variabele gemaakt van het verschil in de scores van de attitudemeting voor de fragmenten en de attitudemeting na de fragmenten. Over dit verschil is ANOVA Repeated Measures uitgevoerd, zie tabel 4 voor de gemiddelden en standaarddeviaties van het verschil in scores op de attitudemetingen. Uit de analyse bleek een hoofdeffect van moedertaal ($F(1, 26) = 12.15, p < 0.01, \eta^2 = 0.32$). De waardering van het voorstel nam dus toe bij tweedetaalsprekers en af bij moedertaalsprekers. Verder bleek er geen effect van conditie te zijn ($F(2, 52) = 0.17, p = 0.84$) en ook geen interactie-effect tussen moedertaal en conditie ($F(2, 52) = 0.10, p = 0.90$).

Om de resultaten verder te toetsen, is een verkennende analyse gedaan naar de inhoud van de boodschap per spreker (zie bijlage 5). In deze analyse zijn de fragmenten getranscribeerd en zijn de transcripten op basis van een argumentanalyse met elkaar vergeleken. Hierbij is de inhoud en het aantal gebruikte argumenten onderzocht.

Uit de analyse kwam naar voren dat er tussen moedertaalsprekers en tweedetaalsprekers nauwelijks verschil zat in het gebruik van argumenten. Zo werd er door beide groepen sprekers een gelijk aantal voor- en tegenargumenten gebruikt en was de inhoud nagenoeg hetzelfde. In totaal gebruikten de moedertaalsprekers zeven argumenten voor en acht argumenten tegen. Van de tegenargumenten weerlegden ze er vijf. De tweedetaalsprekers gebruikten in totaal acht argumenten

voor en acht argumenten tegen. Van de tegenargumenten weerlegden ze er drie. Naast de overeenkomst in het aantal argumenten, kwamen de argumenten ook inhoudelijk overeen: alle sprekers gebruikten argumenten met betrekking tot de kosten en tot het aantal te realiseren parkeerplaatsen. Bij de tegenargumenten benoemde elke spreker dat er bomen gekapt zouden moeten worden en dat er geluidsoverlast zou zijn. Tweedetaalsprekers gebruikten dus niet meer of andere argumenten dan moedertaalsprekers.

5. Conclusie en discussie

In dit onderzoek is onderzocht of er een effect is van aarzelingen op de overtuigingskracht van een gesproken boodschap en welk effect dit is. Daarnaast is onderzocht of dit mogelijke effect hetzelfde is bij moedertaalsprekers als bij tweedetaalsprekers.

Uit de resultaten van dit onderzoek bleek dat het gebruik van aarzelingen in een gesproken boodschap geen effect heeft op de overtuigingskracht van de boodschap. Het gebruik van stille of gevulde pauzes was dus niet van invloed op de percepties van luisteraars. Deze bevinding staat in contrast met eerdere onderzoeken uit de sociolinguïstiek. Uit deze onderzoeken waarin gevulde pauzes werden gemanipuleerd, bleek dat het gebruik van gevulde pauzes resulteerde in een negatievere beoordeling op bijvoorbeeld geloofwaardigheid (Erickson et al., 1978) of overtuigingskracht (Blankenship & Holtgraves, 2005).

Binnen de taaltoetstraditie kwam eveneens naar voren dat aarzelingen van invloed zijn op de percepties van luisteraars. Zo bleek uit onderzoek naar vloeiendheid onder andere dat er een relatie is tussen de perceived fluency en de utterance fluency: gevulde en stille pauzes dragen bij aan de indruk die luisteraars hebben van spraak. Het aantal en de lengte van pauzes zijn dus van invloed op de beoordeling van vloeiendheid door luisteraars (Bosker et al., 2014). Dit gaat echter over vloeiendheid van de spreker en niet over de attitude ten opzichte van een boodschap, zoals in het huidige onderzoek. Bovendien werden proefpersonen in het onderzoek van Bosker et al. (2014) geïnstrueerd te letten op onder andere pauzes en werden proefpersonen in het huidige onderzoek niet gestuurd.

Verder bleek uit de resultaten van dit onderzoek dat het voorstel bij tweedetaalsprekers hoger werd beoordeeld dan bij moedertaalsprekers. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat luisteraars rekening hielden met de gebrekkige taal- en spreekvaardigheid van een tweedetaalspreker en daardoor onder de indruk waren van de bekwaamheid van de spreker om de boodschap zo goed mogelijk over te brengen. Deze mogelijke verklaring wordt versterkt door de resultaten uit de verkennende analyse. Hieruit bleek namelijk dat er nauwelijks verschil was tussen moedertaalsprekers en tweedetaalsprekers in het gebruik van argumenten. Het aantal voor- en tegenargumenten kwam overeen alsook de inhoud er van. Hierdoor kan met meer zekerheid worden geconcludeerd dat luisteraars rekening hielden met de gebrekkige taalvaardigheid van tweedetaalsprekers.

Daarnaast is de attitudeverandering onderzocht om meer inzicht te krijgen in het verschil tussen moedertaalsprekers en tweedetaalsprekers. Hieruit bleek dat de waardering van het voorstel toenam bij tweedetaalsprekers en afnam bij moedertaalsprekers. Mogelijk komt dit doordat luisteraars hoge verwachtingen hadden van moedertaalsprekers en hierdoor moedertaalsprekers strenger beoordeelden dan tweedetaalsprekers.

Hoewel er in het huidige onderzoek dus wel een verschil is gevonden tussen de beoordeling van moedertaalsprekers en tweedetaalsprekers, is hierbij geen interactie-effect gevonden. Dat wil zeggen dat proefpersonen het voorstel in alle pauzecondities (geen pauzes, alleen gevulde pauzes, alleen stille pauzes) negatiever beoordeelden bij moedertaalsprekers dan bij tweedetaalsprekers. Pauzes hebben dus geen invloed gehad op hoe het voorstel bij moedertaalsprekers en tweedetaalsprekers beoordeeld werd. Dit komt overeen met het onderzoek van Bosker et al. (2014) waarin ook geen interactie-effect is gevonden. Uit de resultaten van Bosker et al. (2014) bleek dat pauzes hetzelfde effect hadden bij moedertaalsprekers als bij tweedetaalsprekers: hoe meer pauzes werden gebruikt, hoe minder vloeiend een spreker werd beoordeeld. Pauzes hadden dus een negatief effect op vloeiendheid, ongeacht het soort spreker.

Hoewel uit eerder onderzoek bleek dat aarzelingen een effect hebben op overtuigingskracht, zou het ontbreken van dit effect in het huidige onderzoek te wijten kunnen zijn aan een aantal zaken. Ten eerste zouden manipulaties op een meer weloverwogen manier moeten worden uitgevoerd. Volgens Ginther et al. (2010) maken pauzes als het ware deel uit van de prosodie: als ze op onverwachte plekken plaatsvinden, wordt de interactie tussen pauzes en andere aspecten van prosodie, zoals melodie, duidelijk. Pauzes die op dit soort onvoorspelbare plaatsen voorkomen, worden *non-juncture pauses* genoemd (Hawkins, 1971). Zodoende worden pauzes op voorspelbare plaatsen geclassificeerd als *uncture pauses*. Bij non-juncture pauses wordt gesteld dat ze het begrip van luisteraars beïnvloeden en vaker voorkomen bij spraakproductie van talen waarin een spreker minder vaardig is en dus plan- en uitvoeringsproblematiek ervaart (Cenoz, 1998). Met deze bevindingen is in het huidige onderzoek geen rekening gehouden en zijn pauzes gemanipuleerd waar het op basis van natuurlijkheid mogelijk was. Dit betekent dat beide soorten pauzes zijn weggehaald. In vervolgonderzoek zouden pauzes op een systematische wijze moeten worden gemanipuleerd waardoor er rekening wordt gehouden met de invloed van non-juncture pauses.

Ten tweede zijn er verschillende onderzoeken die stellen dat de invloed van een power marker afhankelijk is van de motivatie om een boodschap te verwerken. Hoe gemotiveerder iemand is, hoe dieper het bericht verwerkt zal worden. Deze mate van verwerking (elaboratie) is volgens Petty en Cacioppo (1986) van invloed op hoe de attitude gevormd en veranderd wordt. Volgens Blankenship en Holtgraves (2005) leiden berichten die diep verwerkt worden tot negatievere attitudes wanneer er power markers worden gebruikt dan berichten zonder power markers. Power markers zouden hierbij de invloed van sterke argumenten afzwakken. Zwakke argumenten kennen daarentegen geen invloed van power markers. In het huidige onderzoek is de mate van elaboratie niet gemanipuleerd. Door

elaboratie in vervolgonderzoek mee te nemen in een 3 (aarzelingen) x 2 (moedertaal) x 2 (elaboratie) onderzoeksdesign wordt met alle aspecten rekening gehouden die volgens de huidige literatuur van invloed kunnen zijn op overtuigingskracht.

Ten derde zijn de vragenlijsten online afgenomen voor een zo groot mogelijke respons. Een keerzijde van deze operationalisatie is dat er geen toezicht vanuit een proefleider is geweest of respondenten hun volledige aandacht bij het experiment hebben gehad en of de fragmenten van begin tot eind zijn beluisterd. Om dit in vervolgonderzoek te voorkomen, zou het experiment kunnen worden afgenomen in een afgesloten ruimte waarin een proefleider aanwezig is en zelf verantwoordelijk is voor het afspelen van de geluidsfragmenten. Op deze manier kan met zekerheid worden gesteld dat alle respondenten de fragmenten hebben beluisterd.

Ten slotte is het aantal respondenten gering, waardoor uitkomsten niet generaliseerbaar zijn. In vervolgonderzoek zou een groter aantal deelnemers moeten worden bereikt.

De belangrijkste uitkomst van het huidige onderzoek is dat er in tegenstelling tot eerder onderzoek geen invloed is gevonden van aarzelingen op de overtuigingskracht van een boodschap. Wel bleek er een effect voor het soort spreker: het voorstel over de parkeergelegenheid werd hoger beoordeeld bij tweedetaalsprekers dan bij moedertaalsprekers, een effect dat niet is beïnvloed door aan- of afwezigheid van gevulde/stille pauzes. Het verschil in beoordeling van moedertaalsprekers en tweedetaalsprekers komt ook terug in de attitudeverandering: de attitude ten aanzien van het voorstel nam toe bij tweedetaalsprekers en af bij moedertaalsprekers. Om betere uitspraken te kunnen doen over de invloed van aarzelingen op overtuigingskracht, zou in de toekomst meer onderzoek moeten worden uitgevoerd waarin de twee vakgebieden samenwerken.

Literatuur

- 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.
- Bosker, H., Quené, H., Sanders, T. & De Jong, N. (2014). The Perception of Fluency in Native and Nonnative Speech. *Language Learning*, 579-614.
- Bradac, J. J., & Mulac, A. (1984). A molecular view of powerful and powerless speech styles: Attributional consequences of specific language features and communicator intentions. *Communication Monographs*, 51, 307-319.
- Boersma, P. & Weenink, D. (2014). Praat: doing phonetics by computer [Computer program]. Version 5.4.04, opgehaald op 28 December 2014 van <http://www.praat.org/>
- Cenoz, J. (1998). *Pauses and communication strategies in second language speech*. Rockville, MD: Educational Resources Information Center.
- Davidse, J. (2014). Het meten van power markers en vloeiendheid: twee vakgebieden één maat? *Tijdschrift voor Taalbeheersing*.

- De Jong, N. H., Steinel, M. P., Florijn, A. F., Schoonen, R. & Hulstijn, J. H. (2012a). The effect of task complexity on functional adequacy, fluency and lexical diversity performances of native and non-native speakers. In Housen, A., Kuiken, F. & Vedder, I. (2012). *Dimensions of L2 Performance and proficiency* (pp. 121-142). Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.
- 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., Steinel, M.P., Florijn, A., Schoonen, R., & Hulstijn, J.H. (2013). Linguistic skills and speaking fluency in a second language. *Applied Psycholinguistics*, 34, 893-916
- 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. M. (1978). Speech Style and Impression Formation in a Court Setting: The Effects of "Powerful" and "Powerless" Speech. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 226-219.
- Fox Tree, J. E. (1995). The effects of false starts and repetitions on the processing of subsequent words in spontaneous speech. *Journal of Memory and Language*, 34, 709–738.
- Ginther, A., Dimova, S. & Yang, R. (2010). Conceptual and empirical relationships between temporal measures of fluency and oral English proficiency with implications for automated scoring. *Language Testing*.
- Hawkins, P.R. (1971). The syntactic location of hesitation pauses. *Language and Speech*, 14, 277–288.
- Holtgraves, T. M., & Lasky, B. (1999). Linguistic power and persuasion. *Journal of Language and Social Psychology*, 17, 506-516.
- Hosman, L. A. (1989). The evaluative consequence of hedges, hesitations, and intensifiers powerful and powerless speech styles. *Human Communication Research*, 15, 383-406.
- Hosman, L. A. & Siltanen, S. A. (2011). Hedges, Tag Questions, Message Processing, and Persuasion. *Journal of Language and Social Psychology*, 30(3), 341–349.
- Lakoff, R. (1975). Language and Woman's Place. *Language in Society*, Vol. 2, No. 1, pp. 45-80.
- Lennon, P. (1990). Investigating fluency in EFL: A quantitative approach. *Language Learning*, 3, 387–417.
- Lennon, P. (2000). The lexical element in spoken second language fluency. In H. Riggensbach (Ed.), *Perspectives on fluency* (pp. 25–42). Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- O'Barr, W.M. (1982). *Linguistic evidence: Language, power, and strategy in the courtroom*. New York: Academic Press.
- Petty, R. E. & Cacioppo, J.T. (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer-Verlag.
- Perloff, R. (2010). Introduction to persuasion. In R. Perloff (2010), *The dynamics of persuasion* (pp. 3-37) (4e druk). New York, NY: Routledge.

- Segalowitz, N. (2010). *Cognitive bases of second language fluency*. New York: Routledge.
- 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.

Bijlage 1. Spreektaak

(In zijn geheel uit Davidse (2014) overgenomen)

Taak 4: Presentatie in een bijeenkomst voor buurtbewoners

Je bent eigenaar van een supermarkt. De supermarkt heeft plannen om een nieuwe parkeerplaats te bouwen. De mensen die in de buurt wonen en mensen van de gemeente moeten informatie krijgen over de plannen. Daarom vertel je op de bijeenkomst voor buurtbewoners over de mogelijkheden voor de nieuwe parkeerplaats. Er zijn ongeveer 100 mensen naar de bijeenkomst gekomen.

Er zijn drie mogelijkheden voor een parkeerplaats: onder de grond, op het dak van de supermarkt of naast de supermarkt. Je wilt het liefste de tweede mogelijkheid (op het dak).

Je presenteert deze mogelijkheden op de bijeenkomst:

1. Je zegt dat je de eigenaar van de supermarkt bent. (Begin met: 'Geachte dames en heren')
2. Je vertelt over de drie oplossingen.
3. Je zegt dat 'op het dak' de beste oplossing is. Gebruik de voordelen (zie punten 1 & 2 in de tabel) en vertel ook over de nadelen (3 & 4). Overtuig het publiek waarom 'op het dak' de beste oplossing is.

Bekijk het schema hieronder:

		Onder de grond	Op het dak	Naast de supermarkt
1	Kosten voor supermarkt	750.000 euro	400.000 euro	500.000 euro
2	Aantal parkeerplaatsen	300	500	400
3	Invloed voor omgeving	-	Bomen kappen	Bomen kappen en parkje weg
4	Geluidsoverlast	Weinig	Veel	Heel veel

Bijlage 2. Duur van gemanipuleerde spraakfragmenten

Tabel 5. Duur (in seconden) van de gemanipuleerde spraakfragmenten

Fragment	Nederlands moedertaal			Nederlands tweede taal		
	Veel gevuld – weinig stil	Weinig gevuld - veel stil	Weinig gevuld – weinig stil	Veel gevuld – weinig stil	Weinig gevuld - veel stil	Weinig gevuld – weinig stil
1	45.83	42.82	40.09	98.13	112.43	91.41
2	117.50	127.56	112.76	103.23	113.95	94.19
3	79.25	82.80	74.85	72.44	93.83	70.61

Bijlage 3. Lijstverdeling

Tabel 6. Fragmentversies verdeeld over drie lijsten

Fragment	Moedertaal	Lijst 1	Lijst 2	Lijst 3
1	Nederlands	A	B	C
4	Niet-Nederlands	B	C	A
2	Nederlands	C	A	B
5	Niet-Nederlands	A	B	C
3	Nederlands	B	C	A
6	Niet-Nederlands	C	A	B

A = veel gevuld – weinig stil. B = weinig gevuld – veel stil. C = weinig gevuld – weinig stil.

Bijlage 4. Vragenlijst

Onderzoek bachelorscriptie

Beste deelnemer,

Als studente aan de Universiteit Utrecht voer ik een onderzoek ten aanzien van mijn eindwerkstuk uit.

Onlangs bent u benaderd om deel te nemen aan dit onderzoek. U bent mij zeer van dienst door deze vragenlijst in te vullen. Het invullen van de vragenlijst neemt ongeveer een kwartier van uw tijd in beslag.

Alle verstrekte informatie, persoonlijke gegevens en meningen worden vertrouwelijk verwerkt.

Om alle antwoorden op te slaan, dient na de enquête op de knop 'Verstuur' te worden geklikt.

Alvast bedankt voor uw medewerking,

Eline Engelhart

Start

Wat is uw geslacht? *

- Man
- Vrouw

2.

Wat is uw leeftijd? *

3.

Wat is uw hoogst genoten opleiding? *

- Geen onderwijs/lagere school/basisonderwijs
- VMBO/mavo/LBO
- MBO
- Hoger voortgezet onderwijs (Havo of VWO)
- HBO
- WO

Intro

In de vragenlijst zult u zes fragmenten gaan beluisteren en beoordelen waarin supermarkteigenaren een voorstel aanbieden voor een nieuwe parkeergelegenheid bij de supermarkt. Sommige eigenaren hebben Nederlands als moedertaal, anderen niet. Stel dat het gaat om een supermarkt waar u uw wekelijkse boodschappen doet.

De drie opties voor het realiseren van een nieuwe parkeergelegenheid zijn:

- 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: het bouwen van een parkeerplaats op het dak van de supermarkt.

Extra informatie:

1) Aantal nieuwe parkeerplaatsen:

Dak: 500

Naast: 400

Onder: 300

2) Kosten:

Dak: 400.000

Naast: 500.000

Onder: 750.000

3) Bijkomstigheden:

Dak: kappen van bomen en geluidsoverlast

Naast: kappen van bomen, geluidsoverlast en verwijderen van een parkje

Onder: geen

4.

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

Zeer wenselijk Zeer onwenselijk

Zeer nadelig Zeer bevorderlijk

5.

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

Helemaal eens Helemaal oneens

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 met uw rechtermuisknop op de link "Play Music Fragment"
2. Kies de optie "Link openen in nieuw tabblad"
3. Het geluidsfragment speelt zich af
4. U kunt tijdens het beluisteren van het fragment de bijbehorende vragen beantwoorden

Het eerste geluidsfragment staat nu voor u klaar.

Play Music Fragment

7.

Fragment 1: Het voorstel om de parkeerplaatsen op het dak te bouwen ervaar ik als...

- | | | | | | | | | |
|-----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------|
| Zeer nadelig | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Zeer bevorderlijk |
| Zeer verstandig | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Zeer onverstandig |
| Zeer goed | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Zeer slecht |
| Zeer ongunstig | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Zeer gunstig |
| Zeer wenselijk | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Zeer onwenselijk |

8.

Fragment 1: Met het voorstel om de parkeerplaats op het dak te bouwen, ben ik het...

- | | | | | | | | | |
|---------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------|
| Helemaal eens | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Helemaal oneens |
|---------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------|

Fragment 2

Afspelen geluidsfragment:

1. Klik met uw rechtermuisknop op de link "Play Music Fragment"
2. Kies de optie "Link openen in nieuw tabblad"
3. Het geluidsfragment speelt zich af
4. U kunt tijdens het beluisteren van het fragment op het tabblad met deze enquête klikken en de bijbehorende vragen beantwoorden

Play Music Fragment

10.

Fragment 2: Het voorstel om de parkeerplaatsen op het dak te bouwen ervaar ik als...

- | | | | | | | | | |
|-----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------|
| Zeer nadelig | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Zeer bevorderlijk |
| Zeer verstandig | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Zeer onverstandig |
| Zeer goed | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Zeer slecht |
| Zeer ongunstig | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Zeer gunstig |
| Zeer wenselijk | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Zeer onwenselijk |

11.

Fragment 2: Met het voorstel om de parkeerplaats op het dak te bouwen, ben ik het...

- Helemaal eens Helemaal oneens

Fragment 3

Afspelen geluidsfragment:

1. Klik met uw rechtermuisknop op de link "Play Music Fragment"
2. Kies de optie "Link openen in nieuw tabblad"
3. Het geluidsfragment speelt zich af
4. U kunt tijdens het beluisteren van het fragment op het tabblad met deze enquête klikken en de bijbehorende vragen beantwoorden

Play Music Fragment

13.

Fragment 3: Het voorstel om de parkeerplaatsen op het dak te bouwen ervaar ik als...

Zeer nadelig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Zeer bevorderlijk
Zeer verstandig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Zeer onverstandig
Zeer goed	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Zeer slecht
Zeer ongunstig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Zeer gunstig
Zeer wenselijk	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Zeer onwenselijk

14.

Fragment 3: Met het voorstel om de parkeerplaats op het dak te bouwen, ben ik het...

Helemaal eens	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Helemaal oneens
---------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------

Fragment 4

Afspelen geluidsfragment:

1. Klik met uw rechtermuisknop op de link "Play Music Fragment"
2. Kies de optie "Link openen in nieuw tabblad"
3. Het geluidsfragment speelt zich af
4. U kunt tijdens het beluisteren van het fragment op het tabblad met deze enquête klikken en de bijbehorende vragen beantwoorden

[Play Music Fragment](#)

16.

Fragment 4: Het voorstel om de parkeerplaatsen op het dak te bouwen ervaar ik als...

Zeer nadelig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Zeer bevorderlijk
Zeer verstandig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Zeer onverstandig
Zeer goed	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Zeer slecht

Zeer ongunstig Zeer gunstig
Zeer wenselijk Zeer onwenselijk

17.

Fragment 4: Met het voorstel om de parkeerplaats op het dak te bouwen, ben ik het...

Helemaal eens Helemaal oneens

Fragment 5

Afspelen geluidsfragment:

1. Klik met uw rechtermuisknop op de link "Play Music Fragment"
2. Kies de optie "Link openen in nieuw tabblad"
3. Het geluidsfragment speelt zich af
4. U kunt tijdens het beluisteren van het fragment op het tabblad met deze enquête klikken en de bijbehorende vragen beantwoorden

[Play Music Fragment](#)

19.

Fragment 5: Het voorstel om de parkeerplaatsen op het dak te bouwen ervaar ik als...

Zeer nadelig Zeer bevorderlijk
Zeer verstandig Zeer onverstandig
Zeer goed Zeer slecht
Zeer ongunstig Zeer gunstig
Zeer wenselijk Zeer onwenselijk

20.

Fragment 5: Met het voorstel om de parkeerplaats op het dak te bouwen, ben ik het...

Helemaal eens Helemaal oneens

Fragment 6

Afspelen geluidsfragment:

1. Klik met uw rechtermuisknop op de link "Play Music Fragment"
2. Kies de optie "Link openen in nieuw tabblad"
3. Het geluidsfragment speelt zich af
4. U kunt tijdens het beluisteren van het fragment op het tabblad met deze enquête klikken en de bijbehorende vragen beantwoorden

Play Music Fragment

22.

Fragment 6: Het voorstel om de parkeerplaatsen op het dak te bouwen ervaar ik als...

- | | | | | | | | | |
|-----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------|
| Zeer nadelig | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Zeer bevorderlijk |
| Zeer verstandig | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Zeer onverstandig |
| Zeer goed | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Zeer slecht |
| Zeer ongunstig | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Zeer gunstig |
| Zeer wenselijk | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Zeer onwenselijk |

23.

Fragment 6: Met het voorstel om de parkeerplaats op het dak te bouwen, ben ik het...

Helemaal eens Helemaal oneens

Volgende

24.

Waar heeft u tijdens het beoordelen op gelet?

25.

Is er verder nog iets wat u graag kwijt wilt betreffende dit onderzoek?

Verstuur

Dit is het einde van de vragenlijst. Bedankt voor uw deelname.

Bijlage 5. Transcripten geluidsfragmenten en argumentanalyse

Moedertaalsprekers (in totaal: 7 argumenten; 8 tegenargumenten waarvan 5 weerlegd):

Fragment 1:

Uh geachte dames en heren.

Uhm ik ben de eigenaar uh van de supermarkt.

Uh ja we willen heel graag een uh een uhm mooie parkeerplaats hebben, zodat er meer mensen bij ons uh uiteraard kunnen winkelen.

Uuh er zijn drie oplossingen.

We kunnen het onder de grond doen, op het dak of naast de supermarkt.

Uh nou we hebben alles naast elkaar neergelegd en uiteindelijk komt het neer dat het dak uuh minste kosten zijn.

Meeste plaatsen.

Uh ja we moeten helaas uh ja wel wat bomen kappen.

Dat is dan wel echt het nadeel ervan.

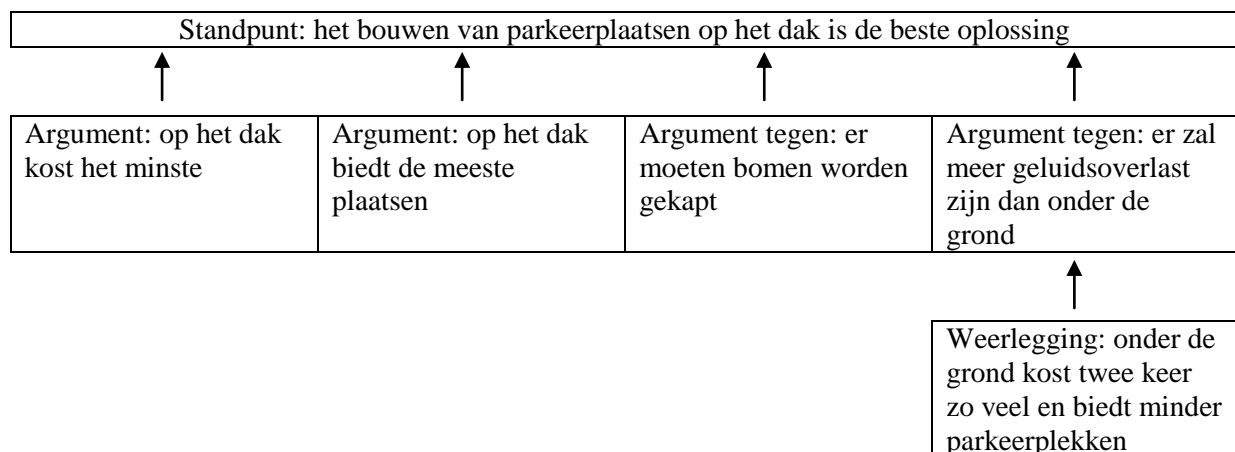
Uh en wat meer geluidsoverlast dan bijvoorbeeld onder de grond.

Maar goed onder de grond kost het bijna twee keer zoveel.

Uh minder parkeerplekken.

En dat is voordeel <van> [/] van onder de grond is weinig uh geluidsoverlast.

Argumentanalyse fragment 1: 2 argumenten, 2 tegenargumenten waarvan 1 weerlegd



Fragment 2:

Geachte dames en heren

Welkom bij de presentatie over uh nieuwe parkeergelegenheid bij onze supermarkt.

Ik ben natuurlijk heel enthousiast om uh een aantal opties uh aan u voor te leggen.

Ik begrijp ook wel dat u vragen erbij heeft en misschien enig kritiepunten.

Laten we beginnen met uh de drie opties dat is optie één onder de grond optie twee op het dak en optie drie naast de supermarkt.

U begrijpt wel dat het misschien uh xx lokkelijk klinkt om onder de grond te gaan bouwen maar punt één zijn de kosten gigantisch zevenhonderdvijftigduizend euro voor de aanleg.

Het aantal parkeerplaatsen is minst van alle drie dat is driehonderd de geluidsoverlast is <we> [/] <wil> [/] uh wellicht weinig alleen hoeveel mensen willen naar de supermarkt en hoeveel mensen willen naar de supermarkt uh betreden?

Nou driehonderd supermarktbezoekers die proberen hun auto neer te zetten kunnen daarheen.

De rest niet.

Daarom heb ik gekozen om voor te stellen om op het dak te gaan bouwen.

Ten eerste is het veel goedkoper vierhonderdduizend euro is de goedkoopste uh optie tegen vijfhonderdduizend naast de supermarkt en zoals ik al zei zevenhonderdduizend boven de grond.

Aantal parkeerplaatsen is ook het meest dat is vijfhonderd voor op het dak

naast de supermarkt slechts vierhonderd en onder de grond nouja ik zei het al driehonderd maar.

Uiteraard brengt het ook wel wat nadelen met zich mee.

Bomen kappen moeten we doen om uh daar op de supermarkt te kunnen bouwen maar naast de supermarkt moeten we bomen kappen en een park weghalen.

Uiteraard onder grond heeft minder geluidsoverlast ten opzichte van het dak wat heel veel heeft maar daarnaast als je het naast de supermarkt gaat bouwen wat duurder is wat minder aantal parkeerplaatsen heeft

dus u kunt minder goed onze supermarkt bereiken

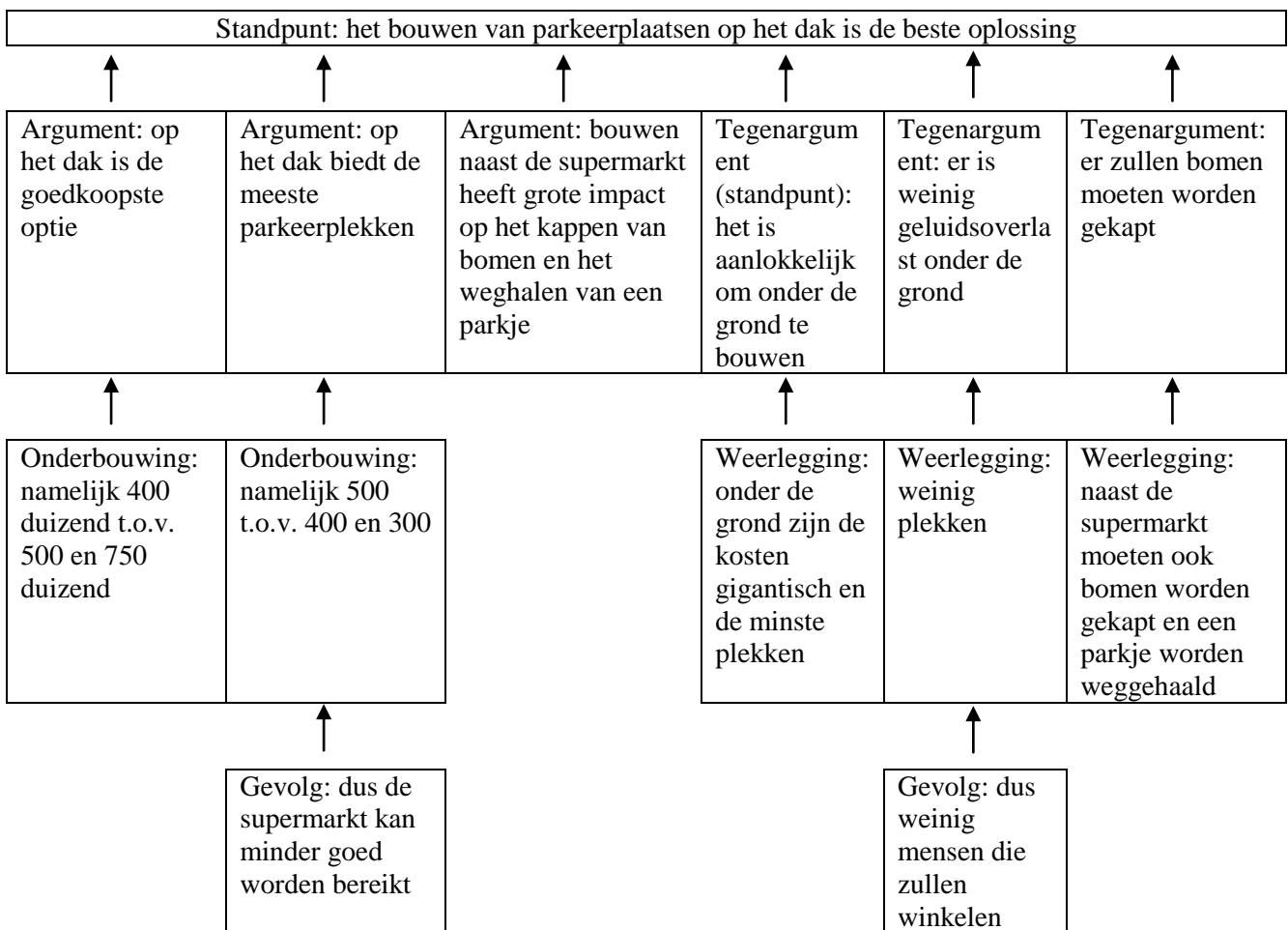
wat een grote impact is voor bomen kappen en het parkje weghalen

heeft heel veel geluidsoverlast.

Dus als we gaan kiezen tussen de beste opties deze drie

denk ik dat qua ruimtelijke inzicht en kosten en de geluidsoverlast die minimaal is dan op het dak de beste is.

Argumentanalyse fragment 2: 3 argumenten, 3 tegenargumenten waarvan 3 weerlegd



Fragment 3:

Geachte dames en heren.

Ik ben de eigenaar van de supermarkt.

Uuh en ik ben hier vandaag voor de presentatie uhm over de parkeerplaats.

Om u zo goed mogelijk toe te lichten wat de plannen zijn.

Wat de voor- en nadelen zijn van de verschillende dingen.

Wat kosten zijn.

Uhm er zijn drie opties.

We kunnen de parkeerplaats onder de grond uuhm onder de supermarkt
 uh gaan bouwen, op het dak van de supermarkt of we kunnen hem naast de supermarkt gaan bouwen.
 Uh we hebben deze plannen uitgesplitst in enkele uh grote onderwerpen.
 Dus de kosten, de aantal parkeerplaatsen, invloed voor de omgeving en het geluidsoverlast tijdens het
 bouwen.

Uuh daarvoor heb ik een tabel die u hier voor u ziet.

E:n ik zegt

ik ben van mening dat op het dak de beste oplossing is.

E:n dat zit hem vooral in de kosten voor supermarkt.

Dat zullen het minste kosten zijn.

Vierhonderdduizend euro tegenover vijfhonderd naast de supermarkt en zevenhonderdvijftig onder de
 grond.

En het aantal parkeerplaatsen op het dak veruit het meeste.

Dat zullen er vijfhonderd zijn tegenover vierhonderd naast de supermarkt en driehonderd onder de
 grond.

Uuh het is wel wat invloed voor de omgeving.

Uuh <het is d(e)> [//] er zullen wat bomen gekapt worden.

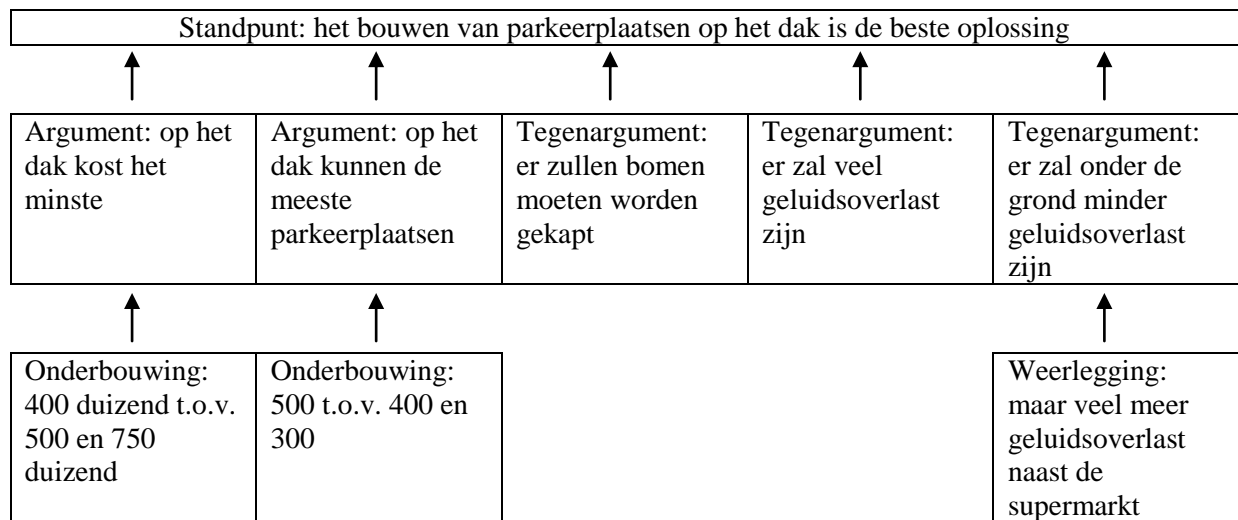
En er zal aardig veel geluidsoverlast zijn.

Er zal minder geluidsoverlast zijn als ie onder de grond wordt gebouwd, maar veel meer als ie naast de
 supermarkt wordt gebouwd.

Uuhm

maar vooral omdat het veruit het meeste aantal parkeerplaatsen is, <zal uh> [//] <is> [/] is naar mijn
 mening dit de beste oplossing.

Argumentanalyse fragment 3: 2 argumenten, 3 tegenargumenten waarvan 1 weerlegd

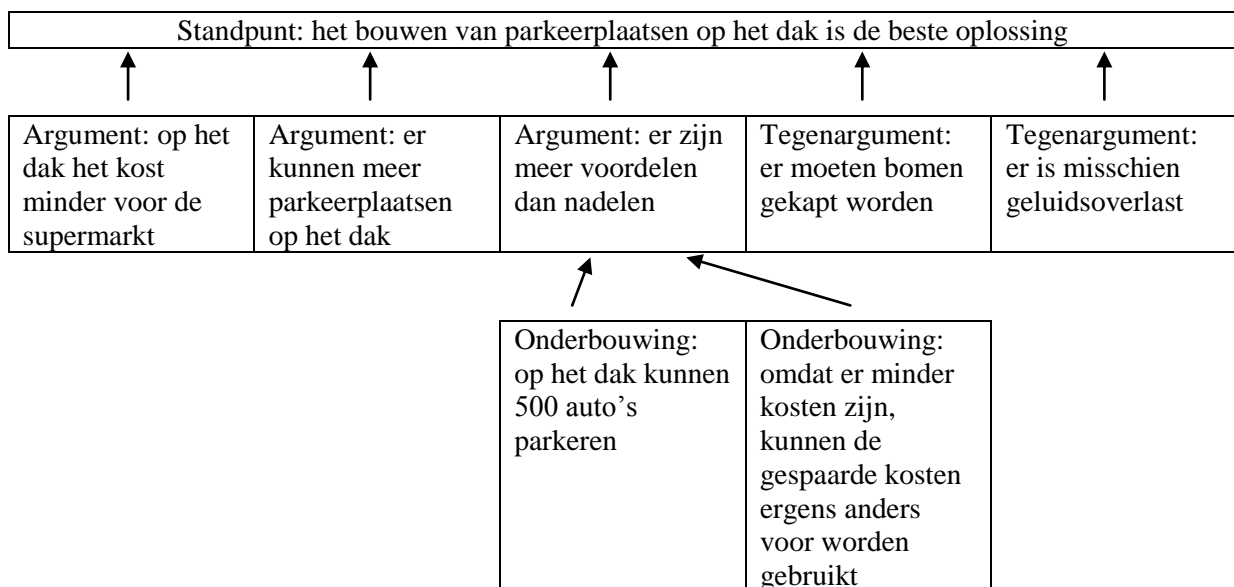


Tweedetaalsprekers (in totaal: 8 argumenten; 8 tegenargumenten waarvan 3 weerlegd):

Fragment 4:

Geachte dames en heren
 Ik ben de eigenaar van de nieuwe supermarkt
 Wij willen een nieuwe uhm parkeerplaats uh hebben voor de supermarkt
 en er zijn drie opties
 Onder de grond of op het dak of naast de supermarkt
 Ik denk dat de oplossing de beste oplossing is als we de parkeerplaats op het dak bouwen
 Het kost veel minder voor de supermarkt
 En de het aantal parkeerplaatsen zijn veel meer als we het doet op het dak
 Natuurlijk zijn er ook uh negatieve aspecten maar ja
 En als we het op op het dak doet dan moet wat bomen gekapt worden en misschien wat geluidsoverlast
 Maar ik denk dat de voordelen zijn meer dan de nadelen
 Omdat ja, op het dak vijfhonderd uhm auto's kunnen parkeren op het op hetzelfde moment
 En met die verschil voor de kosten tussen de kosten misschien kunnen wij het ook gebruiken
 Een deel van de kosten gebruiken voor meer
 xx te plaatsen in de parkeerplaats uh naast de supermarkt

Argument analyse fragment 4: 3 argumenten, 2 argumenten waarvan niets weerlegd



Fragment 5:

Geachte dames en heren
 Goeieavond en bedankt dat u allemaal hier gekomen bent uh zijn
 Ik vind het uh een heel belangrijke thema en ik uh ik ben wel uh onder de indruk dat zo veel mensen van onze gemeente langsgekomen zijn om dit uh thema te discussiëren
 Als eigenaar van de supermarkt vind ik het ook heel belangrijk dat wij een duurzame oplossing voor onze problemen met uh parkeren
 We moeten wel een uh een oplossing vinden die goed voor de gemeente en goed uh voor de omgeving is
 Wij hebben uh drie mogelijke oplossing voor ons
 De een de eerste is dat wij een uh parkeerplaats onder de grond bouwen
 De tweede is dat wij een parkeerplaats on op het dak bouwen
 En het derde is dat wij een parkeerplaats naast de supermarkt bouwen

Nou die zijn uh drie opties
 En zelfs vind ik de op het dak het beste oplossing is
 De voordelen als wij een parkeerplaats op het dak bouwen is dat uh ja het kost uh het is meest kosteffectief optie
 En ook dan krijgen wij het meest parkeerplaatsen van vijfhonderd ka uh parkeerplaatsen voor vierhonderdduizend euro kosten
 De nadelen van deze optie is dat wij moeten wat bomen kappen
 En wij krijgen wel geluidsoverlast
 Maar het is echt het bei beste oplossing en ik uh ik zou u ook allemaal vertellen dat wij moeten geen parkplats van nemen
 Dat is heel belangrijk
 Ik bedank u allemaal voor die tijd dat u aan mij geluisterd hee uh hebben
 Bedankt.

Argumentanalyse fragment 5: 2 argumenten, 2 tegenargumenten waarvan niks weerlegd

Standpunt: het bouwen van parkeerplaatsen op het dak is de beste oplossing			
↑	↑	↑	↑
Argument: op het dak kost het minst	Argument: er zijn de meeste parkeerplaatsen (500) in verhouding met kosten (400 duizend)	Tegenargument: er moeten bomen worden gekapt	Tegenargument: er zal geluidsoverlast zijn

Fragment 6:

Geachte dames en heren
 Ik ben eigenaar van de supermarkt
 En wij moeten een nieuw par uh nieuw parkeerplaats bouwen
 Uh dat is heel erg belangrijk als we meer klanten willen krijgen
 Uh er zijn drie mogelijkheden namelijk uh onder de grond op het dak of naast de supermarkt
 En uh terwijl onder de grond de beste oplossing zou zijn uh het is ook de duurste
 En dan zorgt het voor minder parkeer uh parkeerplaatsen
 Uh ik stel dat wij de uh parkeerplaats op het dak bouwen
 Voor ons is dat de beste mogelijkheid en voor jullie ook
 Het kost het minst geld dus uh vierhonderdduizend euro in plaats van uh vijfhonderdduizend of zevenhonderdvijftigduizend euro
 Het uh levert de meeste aantal parkeerplaatsen op
 Vijfhonderd in plaats van vier of driehonder vier of driehonderd
 Uh er zijn wel een paar nadelen
 Maar ze zijn op zich niet zo erg
 De geluidsoverlast zou niet heel weinig zijn, niet in vergelijking met een parkeerplaats onder de grond
 Maar het zou niet merkbaar zijn vanaf de grond
 Dus als het bijvoorbeeld naast de supermarkt zou uh worden geplaatst dan zou het best wel lelijk zijn
 Uh een paar bomen zou moeten gekapt worden
 Alleen ze zouden ergens anders in het park daarnaast of zo uh kunnen herplant worden
 Uh dus ik vind het de beste oplossing en ik hoop dat jullie dat ook vinden en uh omdat het minst geld kost uh de meeste parkeer uh plaatsen oplevert
 En als jullie nog vragen hebben dan uh ga ik de vragen voorstellen

Argumentanalyse fragment 6: 3 argumenten, 4 tegenargumenten waarvan 3 weerlegd

Standpunt: het bouwen van parkeerplaatsen op het dak is de beste oplossing						
↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Argument: op het dak kost het minst geld	Argument: het levert de meeste parkeerplaa tsen op	Argument: naast de supermarkt zou best lelijk zijn	Tegenargument: onder de grond is de beste oplossing	Tegenargument: er zijn nadelen	Tegenargument: er zou veel geluidsoverlast zijn t.o.v. onder de grond	Tegenargument: er moeten bomen worden gekapt
↑	↑	↘	↑	↑	↑	↑
Onderbouwi ng: 400 duizend t.o.v. 500 of 750 duizend	Onderbouw ing: 500 t.o.v. 400 of 300	Weerleggin g: onder de grond is ook het duurste	Weerlegging: onder de grond zijn minder parkeerplaatsen	Weerlegging: maar die zijn niet zo erg	Weerlegging: maar vanaf de grond kan je geluidsoverlast nauwelijks merken	Weerlegging: deze bomen kunnen ergens anders herplant worden