

Vloeiend spreken in je eerste en tweede taal: overtuigend of niet?

Een onderzoek naar de invloed van vloeiendheid op overtuigingskracht voor moedertaalsprekers en tweede-taalsprekers

Naam: Stephanie Bourgonje

Studentnummer: 3846245

Datum: 30-10-2014

Begeleidster: Nivja de Jong

Tweede Beoordelaar: Anneloes Canestrelli

ABSTRACT

Hoewel eerdere onderzoeken zich al richtten op de invloed van vloeiendheid en power op de algemene beoordeling van een spreker door een luisteraar, is dit nog niet eerder gekoppeld aan overtuigingskracht en de eerste taal van een spreker. In een experiment met een 2 x 2 x 2 design (stille pauzes x aarzelingen x moedertaal) werd de vloeiendheid aan de hand van de stille pauzes en aarzelingen in de uitingen van vier moedertaalsprekers en vier tweede-taalsprekers gemanipuleerd. Op basis van theorieën over power werd via een softwareprogramma (PRAAT) ervoor gezorgd dat de sprekers in de ene geluidsclip een powerful spreekstijl zouden hebben en dat hun stijl in de andere fragmenten powerless over zou komen. De respondenten beluisterden vervolgens in totaal deze 32 fragmenten: acht sprekers in vier verschillende condities. Via vijftien Likert schaalvragen gaven zij hun mening over de overtuigingskracht van iedere spreker. Uit de resultaten blijkt dat de mate van vloeiendheid in veel gevallen een effect heeft op de overtuigingskracht: hoe meer stille pauzes en aarzelingen, hoe minder overtuigend de spreker wordt bevonden. Dit bleek bovendien te verschillen voor eerste- en tweede-taalsprekers: de stille pauzes en aarzelingen hadden vooral een negatief effect bij moedertaalsprekers. De resultaten worden vervolgens getracht te verklaren aan de hand van Petty en Cacioppo's Elaboration Likelihood Model.

INHOUDSOPGAVE

| | |
|--|----|
| 1. Inleiding | 1 |
| 2. Theoretisch Kader | 2 |
| 2.1. Moedertaalsprekers vs. Tweede-taalsprekers..... | 2 |
| 2.2. Vloeiendheid..... | 2 |
| 2.3. Power en Powermarkers | 4 |
| 2.4. Overtuigingskracht..... | 5 |
| 2.5. Power en Overtuigingskracht in het Elaboration Likelihood Model | 6 |
| 3. Onderzoeksvraag..... | 6 |
| 4. Methode | 7 |
| 4.1. Respondenten..... | 7 |
| 4.2. Materiaal | 8 |
| 4.2.1. Geluidsfragmenten..... | 8 |
| 4.2.2. Vragenlijst | 9 |
| 4.3. Procedure | 10 |
| 4.3.1. Lijsten | 10 |
| 4.3.2. Verdeling..... | 10 |
| 4.3.3. Verloop..... | 11 |
| 5. Resultatenanalyse | 11 |
| 6. Conclusie..... | 15 |
| 6.1. Welke invloed hebben stille pauzes en aarzelingen op het overtuigend vermogen van moedertaalsprekers en tweede-taalsprekers? | 15 |
| 6.2. Welke invloed hebben stille pauzes en aarzelingen op de luisteraars' perceptie van het niveau van expertise bij moedertaalsprekers en tweede-taalsprekers?..... | 15 |
| 6.3. Welke invloed hebben stille pauzes en aarzelingen op (verandering in) de mening van de luisteraar?..... | 15 |
| 6.4. In hoeverre heeft de mate van vloeiendheid invloed op de overtuigingskracht van moedertaalsprekers en tweede-taalsprekers? | 16 |
| 7. Discussie | 16 |
| 7.1. Design | 16 |
| 7.2. Koppeling naar de literatuur | 17 |
| 7.3. Validiteit | 18 |
| 7.4. Vervolgonderzoek..... | 18 |
| 8. Bibliografie | 20 |
| Bijlagen | 22 |
| Bijlage 1: Instructies | 22 |
| Bijlage 2: Vragenlijst..... | 24 |
| Bijlage 3: Overzicht manipulaties..... | 25 |
| Bijlage 4: Overzicht design..... | 26 |

1. INLEIDING

Kom je overtuigender over als je vloeiender spreekt? ‘Ja’ klinkt als een logisch antwoord op deze vraag. Als iemand veel aarzelt en lange stiltes laat vallen, lijkt iemand dan niet al snel veel minder zeker van zijn zaak? Geloof je dan nog wel wat hij of zij beargumenteert?

Hoe mensen jou als spreker zien, is afhankelijk van een groot aantal factoren. Naar aanleiding van de inhoud en argumentkwaliteit en spreekstijl (bijvoorbeeld vloeiendheid) van je verhaal hebben luisteraars hun oordeel klaar over je competentie, geloofwaardigheid, sociaal vermogen, fysieke aantrekkelijkheid, intelligentie en stand op de sociale ladder (Blankenship & Holtgraves, 2005). Om het effect van vloeiendheid te meten, wordt vaak gewerkt met de onafhankelijke variabele power: de kracht van de spreekstijl. De mate van power wordt beïnvloed door zogeheten powermarkers. Voorbeelden hiervan zijn aarzelingen (‘uhm’) en tag questions (‘toch?’). Over het algemeen zien we dat het gebruik van deze powermarkers een negatief effect heeft op het oordeel over de spreker (Blankenship & Holtgraves, 2005). De concepten van power en powermarkers zullen verder worden toegelicht in het theoretisch kader (2.3.). Het lijkt in ieder geval belangrijk om niet alleen te denken over wat je zegt, maar ook over hoe je het zegt (Gibbons et al., 1991).

Uit eerdere onderzoeken (e.g. Blankenship en Holtgraves, 2005) weten we dus dat spreekstijl belangrijk is voor het beeld dat luisteraars van een spreker hebben. Wat we nog niet weten, is of er een verschil bestaat in het effect van spreekstijl tussen hen die het Nederlands als moedertaal hebben en hen die zichzelf het Nederlands als tweede taal hebben aangeleerd. Vinden luisteraars vloeiend sprekende tweede-taalsprekers net zo overtuigend als vloeiende moedertaalsprekers? De relatie tussen vloeiendheid en overtuigingskracht is nog niet eerder onderzocht binnen beide taalgroepen. Dit onderzoek zal dan ook leiden naar een antwoord op de volgende onderzoeksvraag: In hoeverre heeft vloeiendheid invloed op de overtuigingskracht van moedertaalsprekers en tweede-taalsprekers?

In het theoretisch kader (paragraaf 2) wordt de theorie achter de onderzoeksvraag en operationalisatie toegelicht. Daarna zullen in paragraaf 3 de onderzoeksvraag en een aantal hypothesen worden omschreven, om vervolgens in paragraaf 4 de methode te verklaren en verantwoorden. In paragraaf 5 worden de resultaten van het experiment gerapporteerd. Deze zullen worden samengevat in een conclusie (paragraaf 6) en vervolgens samen met de methode worden geëvalueerd in de discussie (paragraaf 7).

2. THEORETISCH KADER

2.1. Moedertaalsprekers vs. tweede-taalsprekers

Het vormen van taal bestaat volgens Levelt (in Ellis, 2005) uit drie autonome processen: het conceptualiseren, formuleren en articuleren van een uiting. Hoewel het systeem achter deze processen voor iedereen nagenoeg gelijk is, ontstaan er in ons brein grote verschillen tijdens het spreken van een moedertaal en een tweede taal. De Bot (in Ellis, 2005) beschrijft dat het belangrijkste verschil in het gebruik van een eerste of tweede taal zit in het gebruik van het werkgeheugen. Voornamelijk tijdens de fase van het formuleren lopen tweede-taalsprekers tegen meer problemen aan dan moedertaalsprekers. Moedertaalsprekers kunnen formuleren en articuleren zonder daar al te veel bewuste aandacht aan te besteden. Zij hebben een grotere toegang tot het werkgeheugen bij het spreken van hun eerste taal, waardoor ze relatief moeiteloos zowel de inhoud als de vorm van hun spraak kunnen integreren tot een goed lopende argumentatie. Tweede-taalsprekers ondervinden meer problemen met de formulering. Bij het spreken van een tweede taal hebben mensen een relatief beperkte toegang tot het werkgeheugen. Tweede-taalsprekers moeten hun linguïstische kennis actief activeren en de formulering en articulatie uitvoeren via gecontroleerde processen. Daardoor vragen zij een grotere inzet van hun werkgeheugen en kunnen zij minder goed gebruik maken van meerdere functies van dit werkgeheugen op hetzelfde moment. Zij hebben moeite om de inhoud en vorm van spraak te combineren, waardoor hun uitingen een soort trade-off worden tussen deze twee elementen (inhoud en vorm). Mensen zijn hierbij geneigd om de prioriteit te leggen bij inhoud en daardoor de vorm en stijl van hun spraak enigszins te laten verwaarlozen (de Bot in Ellis, 2005). Tweede-taalsprekers zullen daarom lager scoren op de factor vloeiendheid, doordat het proces van spraakproductie voor hen veel moeizamer verloopt (de Bot in Ellis, 2005).

2.2. Vloeiendheid

Om de linguïstische capaciteiten (het taalvermogen) van tweetalige sprekers te meten, gebruiken onderzoekers vaak de maten complexiteit, accuraatheid en vloeiendheid (fluency), afgekort als CAF. Met deze maten proberen zij het taalvermogen van tweede-taalsprekers te meten (en de beoordeling door luisteraars van dit taalvermogen te voorspellen en verklaren) (Davidse, 2014). Omdat deze constructen in grote mate verschillen, suggereert Pallotti (2009) dat deze los van elkaar moeten worden bestudeerd. In het huidige onderzoek is er dan ook voor gekozen om maar op één van de drie aspecten te focussen, namelijk vloeiendheid.

Vloeiendheid wordt gedefinieerd als het vermogen om spraak te produceren op een normaal tempo en zonder interrupties (Pallotti, 2009). Dit betekent dat bij vloeiende spraak er weinig pauzes of aarzelingen aanwezig zijn. Hierbij bestaat ook een soort normatieve referentie: het 'ideaalbeeld' van vloeiendheid verschilt per taal en wordt gevormd door de moedertaalsprekers van die taal (Pallotti, 2009). Vloeiendheid bestaat uit drie componenten: 'cognitive fluency', 'utterance fluency' en 'perceived

fluency'. Zoals de term aangeeft, gaat het eerste facet om de mentale processen achter de spraakproductie, vergelijkbaar met (maar niet hetzelfde als) het formuleringsproces van Levelt (in Ellis, 2005). De tweede component, vloeiendheid van uiting (utterance fluency), draait om de meetbare vloeiendheid van de daadwerkelijke spraak. Met de waargenomen vloeiendheid wordt de mate bedoeld waarin de luisteraar de spreker als vloeiend beschouwt en beoordeelt. Aangezien het huidige onderzoek zich focust op de invloed van vloeiendheid, zijn de vloeiendheid van de uiting en de vloeiendheid zoals deze wordt waargenomen door de luisteraar hier het meest van belang. Uit onderzoek van Bosker et al. (2014) blijkt dat er voor moedertaalsprekers en tweede-taalsprekers een samenhang is tussen de utterance fluency en perceived fluency. Dit bevestigt dat een spreker als vloeiender wordt waargenomen en beoordeeld wanneer de spreker vloeiende uitingen produceert. Dat deze twee componenten samenhangen, betekent dat we in de vragenlijst geen expliciete aandacht hoeven te besteden aan vloeiendheid. De focus van de vragenlijst kan daardoor geheel op overtuigingskracht worden gelegd.

De utterance fluency bestaat uit meerdere meetbare dimensies, waaronder de drie verschillende meetconstructen die Tavakoli en Skehan in Ellis (2005) beschrijven: breakdown fluency, speed fluency en repair fluency. Breakdown fluency draait om de pauzes. Hier staat centraal hoe vaak er wordt gepauzeerd, hoe lang die pauzes zijn en hoe deze zijn verdeeld over de spraak. Speed fluency gaat om het tempo van de spraak en de dichtheid van de woorden. Bij repair fluency kijkt men naar het aantal keer dat een spreker zichzelf verbetert of de zin opnieuw moet beginnen (Tavakoli & Skehan (2005) in Ellis, 2005). Bij het huidige onderzoek zal met twee aspecten van het breakdown-element worden gewerkt: stille pauzes en aarzelingen (ook wel gevulde pauzes genoemd). Deze twee linguïstische kenmerken spelen een belangrijke rol in het concept power, dat de kracht van een uiting representeert. Stille pauzes en aarzelingen zullen nu kort worden toegelicht.

Aarzelingen zijn een soort oneffenheden in onze spraak. Volgens Corley en Steward (2008) worden ze meestal niet intentioneel gebruikt, maar zijn ze het gevolg van een (constante dan wel temporele) stroefheid in de link tussen formulering en spraakproductie. Sprekers zijn vooral geneigd te aarzelen bij langere uitingen en onbekende onderwerpen. Onder aarzelingen verstaan we uitingen die een stille pauze opvullen, ook wel 'fillers' genoemd. Aarzelingen worden dan ook aangeduid als gevulde pauzes. In de geproduceerde spraak komen aarzelingen vooral terug als 'uhm', 'uh' en andere vergelijkbare varianten die duiden op een hapering in vloeiende spraak (Corley & Stewart, 2008).

Naast de gevulde pauzes zien we in niet-vloeiende spraak vaak ook stille pauzes. Hiertoe worden alle pauzes gerekend die niet door een spraakuiting worden gevuld. Stille pauzes zijn dus de momenten waarop de spraak wegvalt en het even helemaal stil blijft. Stille pauzes zijn essentieel in spraak: een totale afwezigheid van stille pauzes (en van gevulde pauzes) zou leiden tot een onnatuurlijk beeld – geen enkel persoon kan spreken zonder af en toe te pauzeren en adem te halen.

Ondanks het grote aantal eerdere onderzoeken naar complexiteit, accuraatheid en vloeiendheid, blijken de constructen nog erg ambigu. Er bestaan verschillende definities en

interpretaties van de constructen en ook blijft het vinden van één juiste meetmethode uit. Er zijn dan ook, net als over de andere twee constructen (complexiteit en accuraatheid), nog veel vragen en controversiële opvattingen over vloeiendheid (Housen & Kuiken, 2009). Het construct is al op meerdere manieren getest en geanalyseerd, maar het verband tussen vloeiendheid en power lijkt nog niet eerder vastgelegd. Bovendien is vloeiendheid vooral getoetst bij tweede-taalsprekers en hebben onderzoekers van dit construct nog weinig aandacht gehad voor moedertaalsprekers, zoals Skehan opmerkt (in Housen & Kuiken, 2009). Het huidige onderzoek zal daarom aandacht besteden aan deze beide factoren (vloeiendheid/power en vloeiendheid/moedertaalsprekers).

Bosker et al. (2014) namen moedertaalsprekers wel mee in hun onderzoek naar de invloed van stille pauzes op vloeiendheid. Deze studie lijkt qua design op het huidige onderzoek. In een van hun experimenten manipuleerden zij de pauzes van een eerste- of tweede-taalspreker op twee aspecten: het aantal pauzes en de duur van de pauzes. Hierdoor ontstonden drie condities: een versie zonder pauzes, een versie met verkorte pauzes, en een versie met verlengde pauzes. Zij lieten luisteraars vervolgens deze verschillende condities horen, waarna deze de spreker moesten beoordelen op vloeiendheid. Bosker et al. (2014) concludeerden dat moedertaalsprekers als vloeiender worden beoordeeld dan tweede-taalsprekers en dat er een relatie is tussen het gebruik van stille pauzes en vloeiendheid: hoe minder pauzes, hoe vloeiender de spraak. Een interactie-effect van vloeiendheid met de moedertaal van een spreker vonden Bosker et al. niet: de moedertaalsprekers werden hoger beoordeeld dan tweede-taalsprekers, onafhankelijk van het gebruik van pauzes van beide groepen. Korte en minder pauzes werden over het algemeen vloeiender bevonden dan lange en meer pauzes, of deze nu door een eerste- of tweede-taalspreker werden geuit. Het huidige onderzoek bouwt voort op het onderzoek van Bosker et al. met een extra onafhankelijke variabele (aarzelingen) en met nieuwe afhankelijke variabelen: power en overtuigingskracht.

2.3. Power en Powermarkers

Als vloeiend spreken betekent dat je op een normaal tempo en zonder interrupties praat, zijn stille pauzes en aarzelingen duidelijke markeerpunten van niet-vloeiend spreken. Beide taalkenmerken verlagen de efficiëntie van de spraak en zorgen ervoor dat een grotere cognitieve moeite zichtbaar wordt (de Bot in Ellis, 2005). Aarzelingen, die al werden geïntroduceerd als onderdeel van breakdown fluency, worden ook wel powermarkers genoemd: een type stijlkenmerk dat mede bepaalt en meet hoeveel power een spreker heeft. Voorbeelden van andere powermarkers zijn tag questions ('toch?') en hedges ('denk ik'). Samen met aarzelingen vormen zij de groep meest onderzochte en meest getoetste markers van linguïstische power (Davidse, 2014). Stille pauzes lijken nog niet eerder direct te worden gekoppeld aan power. Uit meerdere onderzoeken komt wel de suggestie om meerdere elementen van vloeiendheid te analyseren dan alleen de meest getoetste (e.g. Davidse, 2014;

Blankenship & Holtgraves, 2002). In dit onderzoek zullen stille pauzes dan ook worden meegenomen als powermarker.

In eerder onderzoek wordt een onderscheid gemaakt tussen een 'powerful' en 'powerless' spreekstijl. Een belangrijk verschil tussen deze twee vormen is het gebruik van powermarkers: de afwezigheid van deze linguïstische cues wordt als powerful beschouwd. Het (veelvuldig) gebruik van powermarkers wordt gezien als powerless (Sparks & Areni, 2008). In eerder onderzoek werd door Sparks en Areni (2008) vastgesteld dat sprekers met een powerful stijl hoger worden beoordeeld op intelligentie, aantrekkelijkheid, competentie, geloofwaardigheid, sociability en sociale power. Hierbij wordt met 'sociability' bedoeld dat de luisteraar de spreker inschat als sociaal vaardig en met 'sociale power' dat de spreker een hogere rang inneemt op de sociale ladder. Het effect van power op overtuigingskracht werd lange tijd niet gevonden, totdat Sparks en Areni (2008) concludeerden dat power van taal werkt als perifere cue. De werking van power als perifere of centrale cue zal verderop in dit theoretisch kader verder worden toegelicht (2.5.). Een powerless spreekstijl zou volgens Sparks en Areni een negatief effect hebben op de gedachten van de luisteraars over de spreker.

2.4. Overtuigingskracht

De overtuigingskracht van een spreker is de mate waarin hij/zij de luisteraar kan laten geloven dat de argumenten van deze spreker leiden tot een beter standpunt. O'Keefe (2002) omschrijft overtuigen als 'een succesvolle, intentionele poging' van een spreker 'om de mentale toestand van iemand anders [i.e. een luisteraar] te veranderen door middel van communicatie' (in Hoeken, Hornikx en Hustinx, 2009). Voorwaarde hierbij is volgens hen dat de luisteraar een bepaalde mate van vrijheid heeft. Uit het Elaboration Likelihood Model van Petty en Cacioppo (1986) blijkt dat vele interne dan wel externe variabelen (zoals de argumentkwaliteit en spreekstijl) een invloed kunnen hebben op de overtuigingskracht van een spreker. Dit model zal in de volgende paragraaf (2.5.) verder worden toegelicht.

Overtuigingskracht bestaat uit verschillende elementen en wordt ook op vele verschillende manieren getoetst. Zo nemen zowel Blankenship en Holtgraves (2005) als Hosman en Siltanen (2011) de drie factoren kennis, vertrouwenswaardigheid en competentie als afhankelijke variabele om een uitspraak te kunnen doen over de overtuigingskracht van de spreker. In het huidige onderzoek zijn twee van deze elementen, namelijk competentie en kennis samengevoegd in één cluster: expertise. De vragen in dit cluster moeten een afspiegelen in hoeverre de luisteraar ervan overtuigd is dat de spreker een expert is in deze kwestie en dat de spreker de juiste persoon is om de situatie tot een goed einde te brengen. De clusters en vragenlijst zullen verder worden uitgewerkt in de methode (4.2.2.).

2.5. Power en Overtuigingskracht in het Elaboration Likelihood Model

Gibbons et al. (1991) deden onderzoek naar het effect van power of style op overtuigingskracht en koppelden dit aan het model van Petty en Cacioppo (1986). Dit model stelt dat een luisteraar het eens of oneens kan worden met een spreker puur op basis van de kracht van de spreker. Dit kan op twee manieren gebeuren. De woorden van de spreker kunnen perifeer worden verwerkt, waarbij de powerfulness van de spreker direct leidt tot een effect bij de luisteraar. De luisteraar denkt dan eigenlijk niet zelf na over de woorden van de spreker, maar neemt ze direct aan voor waar op basis van de (overtuigings)kracht waarmee de spreker spreekt. De woorden van de spreker kunnen ook centraal worden verwerkt, waarbij de luisteraar actief nadenkt over de inhoud van de argumentatie. De luisteraar kan dan concluderen dat de powerfulness van de spreker dusdanig bijdraagt aan het argument dat deze er ook echt beter van wordt. Op deze manier laat de luisteraar zich meer bewust beïnvloeden door de powerfulness van de spreker, waar dat proces bij de perifere verwerking meer onbewust verloopt. Een combinatie van beiden is uiteraard mogelijk: Petty en Cacioppo benadrukken dat er niet altijd sprake is van een zwart-witte verdeling, maar dat het ELM werkt als een continuüm (1986). De mate waarin lezers of luisteraars een bericht centraal of perifeer verwerken, is afhankelijk van een aantal elementen. Voorbeelden hiervan zijn de capaciteit en motivatie van de luisteraar om de boodschap te verwerken. Ook horen het kennisniveau en de ‘need for cognition’ (i.e. de intrinsieke motivatie om nieuwe dingen te leren en te begrijpen) van de luisteraar hierbij (Gibbons et al., 1991). Deze factoren worden bij het huidige onderzoek zoveel mogelijk constant gehouden, zoals verder zal worden toegelicht in de methode (4.1.).

3. ONDERZOEKSVRAAG

Uit de zojuist beschreven literatuur blijkt dat er nog veel vraagtekens staan over de constructen vloeiendheid, power en powermarkers. In weinig eerder onderzoek zijn deze factoren met elkaar in verband gebracht. Bovendien is aangetoond dat moedertaalsprekers en tweede-taalsprekers andere systemen gebruiken bij het formuleren van dezelfde taal. Het verschil in gebruik van die systemen zorgt voor een vermindering van vloeiendheid bij tweede-taalsprekers. In dit onderzoek wordt bestudeerd of en hoe vloeiendheid invloed heeft op de overtuigingskracht van de spreker en of dit verschilt tussen eerste- en tweede-taalsprekers. De onderzoeksvraag is daarom als volgt: *In hoeverre heeft vloeiendheid invloed op de overtuigingskracht van moedertaalsprekers en tweede-taalsprekers?*

Om deze onderzoeksvraag te kunnen beantwoorden, zullen aan de hand van de theorie en een experiment eerst drie deelvragen worden behandeld: Welke invloed hebben stille pauzes en aarzelingen op het overtuigend vermogen van moedertaalsprekers en tweede-taalsprekers (1)? Welke invloed hebben stille pauzes en aarzelingen op de luisteraars’ perceptie van het niveau van expertise bij moedertaalsprekers en tweede-taalsprekers (2)? Welke invloed hebben stille pauzes en aarzelingen op (verandering in) de mening van de luisteraar(3)?

Op basis van eerdere onderzoeken (e.g. Sparks & Areni, 2008) wordt verwacht dat het gebruik van *powerless* taal leidt tot een negatievere beoordeling van de overtuigingskracht en expertise van een spreker. Daaruit voortvloeiend zal een luisteraar dan ook inhoudelijk meer overtuigd raken van het verhaal van de spreker als de laatstgenoemde *powerful* spreekt.

Een verschil in overtuigingskracht tussen moedertaalsprekers en tweede-taalsprekers kan op verschillende manieren worden beoordeeld. Bosker et al. (2014) onderzochten drie hypothesen voor vloeiendheid (maar besteedden nog geen aandacht aan overtuigingskracht). De eerste verwachting was dat de eerste taal van de spreker geen invloed had op vloeiendheid. Bij de overige twee hypothesen verwachtten zij wel een effect. Hierbij gaan ze er vanuit dat de vloeiendheid van moedertaalsprekers als ‘normaal’ of normatief wordt beschouwd (Bosker et al., 2014).

Bij de tweede-taalsprekers kunnen de powermarkers als zo storend worden ervaren dat ze een negatieve invloed uitoefenen op de beoordeling van overtuigingskracht. Luisteraars vergelijken de tweede-taalsprekers in hun beoordeling dan met het ‘perfecte’ imago van de moedertaalspreker. Hierbij kunnen we verwachten dat het verschil in power bij moedertaalsprekers een relatief neutrale invloed heeft op de luisteraars’ perceptie van overtuigingskracht. Dit zou komen doordat de mate van vloeiendheid (het gebruik van powermarkers) bij eerste-taalsprekers meer als perifere cue wordt verwerkt (e.g. Sparks & Areni, 2008; Hosman, Huebner & Siltanen, 2002). Bij tweede-taalsprekers zouden powermarkers dan worden verwerkt als ‘biasing cues’ (e.g. Hosman, Huebner & Siltanen, 2002; Sparks & Areni (2002) in Sparks & Areni, 2008). Hierbij hebben ze geen harde directe of indirecte invloed, maar vindt er een soort interactie-effect plaats. De mate waarin de powermarkers dan van invloed zijn, is afhankelijk van andere factoren, zoals de argumentkwaliteit (Hosman, Huebner, & Siltanen, 2002). Het effect kan echter ook de andere kant op werken, wanneer powermarkers juist bij moedertaalsprekers negatiever worden beoordeeld. Doordat de luisteraar een utopisch beeld van de taalvaardigheid van de moedertaalspreker heeft, zou het kunnen dat aarzelingen en pauzes bij hen meer opvallen dan bij de tweede-taalsprekers. De luisteraar legt dan de lat voor de moedertaalsprekers als het ware hoger dan voor de tweede-taalsprekers (Bosker et al., 2014). Contrasterend met de eerste hypothese, zouden de powermarkers dan bij tweede-taalsprekers meer perifeer worden verwerkt en bij eerste-taalsprekers als biasing cues.

4. METHODE

4.1. Respondenten

Aan het onderzoek werkten 68 respondenten op vrijwillige basis mee. Achtenveertig van hen beantwoordden de vragenlijst over overtuigingskracht, twintig van hen kregen een vragenlijst over ‘sociability’ voorgelegd. Voor dit onderzoek zijn echter alleen de resultaten van de 48 proefpersonen die de vragenlijst over overtuigingskracht beantwoordden van belang.

De deelnemers werden willekeurig verdeeld over vier lijsten met steeds andere versies van dezelfde fragmenten, zoals verder uitgewerkt zal worden bij het materiaal (4.2.1) en de procedure (4.3.1). Alle respondenten waren tussen de 18 en 27 jaar oud en hadden Nederlands als hun moedertaal. Aan het onderzoek namen 21 mannen en 27 vrouwen deel. Alle respondenten waren hoog opgeleid: zij studeerden ofwel aan de universiteit, ofwel aan het HBO. Het kennisniveau (en de natuurlijke need for cognition: de behoefte aan nieuwe kennis) werd zo getracht gelijk te houden. De motivatie werd geprobeerd tot een zo hoog mogelijk niveau te brengen door in de instructie het belang van de uitkomst van het gepresenteerde plan voor de luisteraar te benadrukken. De deelnemers moesten zich namelijk inleven in de situatie: zij mochten na afloop van de presentatie (via de vragenlijst) stemmen voor of tegen de doorvoering van het gepresenteerde plan. Door ze deze stemmogelijkheid te geven, werd geprobeerd om de motivatie van de luisteraars om goed naar de fragmenten te luisteren zo hoog mogelijk te houden.

4.2. Materiaal

4.2.1. Geluidsfragmenten

Voor het onderzoek werd een selectie van acht geluidsfragmenten uit onderzoek van de Jong et al. (2013) gebruikt en gemanipuleerd. Hierbij werd goed opgelet of de geluidsclips geen ruis bevatten. Als dit wel het geval was, werd een ander fragment gekozen om te manipuleren. Daarnaast waren sommige fragmenten maar via één oor of box te horen. Deze werden aangepast zodat de kwaliteit van alle geluidsclips uit de linker- en de rechterspeaker gelijk was. De spreekprestaties (voornamelijk argumentkwaliteit en compleetheid van het verhaal) verschilden enigszins per spreker, maar steeds werd er gezorgd dat er sprekers werden gekozen die in ieder geval hun verhaal afmaakten (en niet bijvoorbeeld op een grens van twee minuten abrupt stopten).

De taak die de sprekers steeds moesten uitvoeren, ging over het aanleggen van een nieuwe parkeerplaats bij een buurtsupermarkt. De spreker bij deze presentatie was de supermarktmanager, die het publiek probeerde te sturen in de richting van één van de bouwmogelijkheden. De drie mogelijkheden om een parkeerplaats aan te leggen waren: onder de grond, op het dak van de supermarkt en naast de supermarkt. In een tabel lazen de respondenten voor- en tegenargumenten voor alle drie de mogelijkheden. De respondent werd geïnstrueerd zich in te leven alsof hij/zij als inwoner van de buurt aanwezig was bij de presentatie om namens de buurt uit de mogelijkheden tot het leggen van deze parkeerplaats er één te kiezen. Vervolgens luisterden zij naar de supermarktmanagers en beoordeelden zij de sprekers op hun overtuigingskracht. Deze meting van overtuigingskracht was zowel gericht op de attitude ten opzichte van de inhoud van het bericht als de attitude ten opzichte van de spreker en hoe hij/zij de boodschap bracht. In bijlage 1 zijn de gehele taakomschrijvingen van de sprekers en de luisteraars te lezen.

Van ieder geluidsfragment werden vier gemanipuleerde versies, ofwel vier condities, gemaakt. Tussen deze versies werd met behulp van het softwareprogramma PRAAT gevarieerd in de frequentie van aarzelingen (gevulde pauzes) en stille pauzes. In de eerste conditie sprak de supermarktmanager met zowel veel aarzelingen als stille pauzes. De tweede conditie bevatte alleen aarzelingen: stille pauzes werden er bijna allemaal uitgeknipt, mits het natuurlijk zou blijven klinken. Ademhalingen telden dan ook niet als pauze: als de luisteraar de indruk zou krijgen dat de spreker niet of weinig ademhaalt, zou de luisteraar kunnen vermoeden dat er een manipulatie heeft plaatsgevonden. In de derde conditie hoorde de respondent veel stille pauzes, maar waren relatief veel aarzelingen achterwege gelaten. De vierde conditie zou het meest ‘vloeiend’ moeten zijn en bevatte daarom de minste aarzelingen en stille pauzes. Steeds werden de condities ten opzichte van elkaar bekeken en was de manipulatie relatief: de verschillen tussen de versies moesten niet te groot worden, opdat alles nog natuurlijk bleef klinken en de luisteraar geen manipulaties op zou merken. Een overzicht van deze manipulaties is opgenomen in bijlage 3.

4.2.2. Vragenlijst

De vragenlijst bestond uit vijftien vragen. Er is hierbij gekozen voor vragen in de vorm van 7-punts Likert schalen. Door een 7-puntsschaal te gebruiken, blijven er vijf opties over wanneer een deelnemer minder graag de uitersten opzoekt. Ook geeft deze schaal een genuanceerder beeld dan een kleinere schaal en worden neutrale antwoorden meer uitgesloten dan bij een grotere schaal. De 7-puntsschaal is bovendien een veelgebruikte methode in onderzoek naar overtuigingskracht (e.g. Hosman, Huebner en Siltanen, 2002; Gibbons et al., 1991; Hosman en Siltanen, 2011; Sparks en Areni, 2008). Deze vijftien vragen werden dus door elke respondent acht keer beantwoord: voor ieder fragment één keer.

De originele vragenlijst bestond uit twee keer drie clusters van drie vragen: één keer drie clusters over de attitude ten opzichte van de spreker en één keer drie clusters over de attitude ten opzichte van het bericht. Na een revisie van deze vragenlijst werd een aantal vragen samengevoegd omdat zij in een te grote mate hetzelfde bevroegen. Op deze manier werd het aantal vragen teruggebracht tot vijftien (zie bijlage 2). Voor dit onderzoek zal het niet nodig zijn alle vijftien vragen mee te nemen in de resultaten, omdat sommige specifiek over de attitude ten opzichte van het bericht gaan. De uitkomsten van deze clusters zullen worden verwerkt in het onderzoek van Van Spronsen (2014), dat parallel loopt aan het huidige onderzoek. Per cluster werden er steeds één of twee vragen negatief geformuleerd en de resterende vragen positief. Deze maatregel diende ervoor om de deelnemers te dwingen na te denken over de vragen en om te controleren of de respondenten consistent waren in hun mening. De eerste twee clusters die relevant zijn voor dit onderzoek hadden als thema's het overtuigend vermogen (e.g. ‘De supermarktmanager heeft een overtuigende spreekstijl’) en expertise (e.g. ‘De supermarktmanager heeft verstand van deze kwestie’) van de supermarktmanager.

Met het laatste cluster werd getest in hoeverre de luisteraars hun mening daadwerkelijk aanpasten per spreker. Het ging hier dan ook om de (verandering van) overeenkomst in mening met de spreker (e.g. ‘Ik vind optie 2 (op het dak) een goed plan’). Hiervoor werden twee metingen gedaan. Voorafgaand aan het beluisteren van de fragmenten beoordeelden de respondenten de situatie naar eigen inzicht en gaven zij aan in hoeverre zij het eens waren met de drie opties (een parkeerplaats onder de grond, op het dak van de supermarkt of naast de supermarkt). In de vragenlijst per fragment volgde vervolgens de tweede meting. Op deze manier kon afgelezen worden in hoeverre iedere spreker de luisteraars had overgehaald om ofwel van mening te veranderen ofwel de bestaande mening te versterken. De beoordelvingsvragen op de tweede meting werden bevraagd in een andere volgorde en in een andere zinsbouw dan op de voormeting. Hierdoor werd getracht de respondenten niet één richting in te sturen maar de beoordeling geheel aan hen zelf te laten.

4.3. Procedure

4.3.1. Lijsten

De respondenten werden verdeeld over vier lijsten. Van de 48 deelnemers die overtuigingskracht beoordeelden, vulden er dus steeds twaalf van hen dezelfde lijst in. Iedere lijst bevatte acht fragmenten en daarmee acht verschillende sprekers. De helft van de sprekers had Nederlands als moedertaal, de andere helft sprak dit als tweede taal en had het Engels als moedertaal. De vier condities werden eveneens verdeeld over deze vier lijsten. Zo hoorden luisteraars in alle lijsten dezelfde sprekers, maar per lijst in een andere conditie. De respondenten in lijst 1 hoorden bijvoorbeeld spreker 16 in conditie 3 (stille pauzes, geen aarzelingen), deelnemers in lijst 2 beluisterden deze supermarktmanager in conditie 4 (zowel stille pauzes als aarzelingen), respondenten in lijst 3 hoorden deze persoon in conditie 1 (geen stille pauzes of aarzelingen) en de luisteraars in lijst 4 kregen spreker 16 in conditie 2 (geen stille pauzes, wel aarzelingen) voorgelegd. De bedoeling was dat iedere luisteraar vier condities zou horen per eerste- of tweede-taalspreker (dus in totaal vier moedertaalsprekers in vier condities en vier tweede-taalsprekers in vier condities per lijst). Wegens een fout in het design veranderde dit en hoorden de luisteraars vier condities in totaal (vier moedertaalsprekers in twee condities en vier tweede-taalsprekers in twee condities). Zo hoorden de luisteraars in lijst 1 de moedertaalsprekers in condities 1 en 3 en de tweede-taalsprekers in conditie 2 en 4. Zij beluisterden nog steeds acht fragmenten waarin alle condities twee keer voorkwamen. In bijlage 4 is een overzicht opgenomen van het beoogde en het uitgevoerde design.

4.3.2. Verdeling

De respondenten kregen waar mogelijk één computer per persoon toegewezen, zodat zij de fragmenten individueel konden beluisteren. Het onderzoek kon bij maximaal zes mensen tegelijk worden afgenomen vanwege een niet hoger aantal beschikbare computers. De respondenten werden wel

allemaal tegelijkertijd aan het werk gezet en ook op het zelfde moment weer buiten de ruimte gelaten, opdat zij elkaar zo min mogelijk zouden storen. In een aantal gevallen werkten er meerdere respondenten (maximaal drie) op één computer. Zij spraken dan samen af wanneer een nieuw geluidsfragment werd gestart, waarna zij individueel een antwoordformulier invulden. Hierbij werd wel in de gaten gehouden of zij individueel werkten en zich niet lieten verleiden tot een overleg of het overnemen van antwoorden.

4.3.3. Verloop

Voorafgaand aan het experiment werden de respondenten gevraagd de eerste pagina (instructie) te lezen en de eerste vragen (het beoordelen van de mogelijkheden naar eigen inzicht) te beantwoorden. Daarna konden zij nog korte vragen stellen, zolang deze niet inhoudelijk gingen over het onderzoek. Praktische problemen als niet-werkend geluid of de verkeerde fragmenten aanklikken konden zo voorkomen worden. Daarnaast werd de respondenten de regels nog extra op het hart gedrukt: het fragment mocht slechts één keer beluisterd worden en de vragen mochten pas na het beluisteren worden beantwoord. Zodra de deelnemers aan het echte experiment begonnen, zorgden de onderzoekers dat zij zo veel mogelijk uit de buurt bleven om beïnvloeding van het experiment te voorkomen. Hun aanwezigheid was ook niet nodig voor de voortgang van het experiment, aangezien de deelnemers gemakkelijk zelf door konden klikken naar het volgende fragment door middel van een vooraf gemaakte afspeellijst.

Na afloop van het beluisteren van de acht fragmenten en het beantwoorden van de acht bijbehorende vragenlijsten, werden de deelnemers kort om demografische gegevens gevraagd. Hierbij vulden zij hun leeftijd, opleidingsniveau, geslacht en moedertaal in. Deze gegevens werden pas achteraf afgenomen, om geen vermoedens over het doel van het onderzoek op te wekken door bijvoorbeeld het vragen naar de moedertaal. Bovendien werd de respondenten kort gevraagd of hen iets was opgevallen tijdens het luisteren naar de fragmenten en of ze een idee hadden waar het onderzoek over ging.

5. RESULTATENANALYSE

Uit een Chi-kwadraattoets bleek dat de respondenten ongelijk over de lijsten waren verdeeld qua opleiding ($\chi^2(3) = 20.79; p < 0.01$). In lijst 1 zaten meer hbo-studenten ($z = 3.3$) en in lijst 3 zaten minder hbo-studenten ($z = -2.4$) dan we bij een gelijke verdeling zouden verwachten. Dit had echter geen effect op de resultaten. Door de fout in het design beluisterden de respondenten in lijst 1 en 3 en de respondenten in lijst 2 en 4 dezelfde set condities. Zo hebben de deelnemers in lijst 1 en 3 geen pauzerende moedertaalsprekers gehoord en de personen in lijst 2 en 4 geen pauzerende tweedetaalsprekers (zie bijlage 4). Wanneer lijst 1 en 3 samen worden gevoegd, blijkt uit een Chi-kwadraattoets dat het opleidingsniveau niet meer ongelijk is verdeeld over de lijsten ($\chi^2(1) = 0.55; p = 0.46$). Wanneer datzelfde wordt gedaan voor lijst 2 en 4, blijkt uit dezelfde toets dat zich ook hier geen

ongelijke verdeling voordoet ($\chi^2(1) = 0.55; p = 0.46$). De verschillen in de verdeling van opleiding in lijst 1 en 3 worden dus uitgebalanceerd doordat deze lijsten in dergelijke mate op elkaar lijken dat ze samen genomen kunnen worden. In de rest van het onderzoek is echter niet met de gezamenlijke scores van twee lijsten gewerkt. De man/vrouw verdeling over de lijsten was ongelijk ($\chi^2(3) = 61.63; p < 0.01$): in lijst 2 zaten meer mannen en minder vrouwen ($z = 3.4; z = -3.0$), in lijst 3 zaten minder mannen en meer vrouwen ($z = -4.0; z = 3.5$) en in lijst 4 zaten meer mannen ($z = 2.2$) dan we bij een gelijke verdeling verwachten. Via een eenweg-ANOVA werd vervolgens vastgesteld dat de verdeling van leeftijd over de lijsten een significant verschil vertoonde ($F(3) = 5.40; p < 0.01; \eta^2_p = 0.04$). Een post-hoc Scheffe test wees vervolgens uit dat het lijst 2 was die hierin verschilde van de andere lijsten: de leeftijd van de respondenten in lijst 2 was gemiddeld hoger dan die van de deelnemers in de andere lijsten (p 's < 0.05). Het ging hier echter om een gemiddeld verschil in leeftijd van minder dan een jaar. We verwachten dan ook dat dit kleine verschil geen invloed zal hebben op de resultaten.

Uit de resultaten van de voormeting bleek dat de vragenlijst uit betrouwbare constructen bestond. De vragen 1, 3 en 5 bleken in voldoende mate hetzelfde construct te meten ($\alpha = 0.84$) en ook de nummers 2, 6 en 7 kwamen in betrouwbare mate overeen ($\alpha = 0.81$). De eerstgenoemde vragen maten het construct van het overtuigend vermogen van de spreker, de laatstgenoemde waren gericht op de perceptie van expertise van de spreker. Ook het construct van overtuigingskracht van de inhoud werd betrouwbaar bevonden ($\alpha = 0.87$), maar dit is voor de huidige onderzoeksvraag irrelevant. Vanwege de hoge betrouwbaarheidsscores is bij de verdere resultatenanalyse verder gewerkt met de gemiddelde clusterscores in plaats van de gemiddelde vraagscores. De clusters van overtuigend vermogen en expertise van de spreker hangen bovendien in redelijke mate samen ($r = 0.71; p < 0.01$), wat aangeeft dat de luisteraars in veel gevallen vergelijkbare scores gaven op beide clusters. Wanneer respondenten een spreker hoog beoordeelden op het cluster van overtuigend vermogen, werd deze spreker door hen vaak ook hoger beoordeeld op het cluster van expertise. In tabel 1 en 2 zijn de gemiddelde scores en standaarddeviaties van de beoordelingen op overtuigingskracht (tabel 1) en expertise (tabel 2) overzichtelijk weergegeven.

Na afloop van het experiment werd de respondenten kort gevraagd of hen iets was opgevallen tijdens het luisteren naar de fragmenten en of ze een idee hadden wat er in het onderzoek centraal zou staan. De meeste respondenten gaven aan te denken dat het verschil tussen eerste en tweede taal sprekers centraal zou staan. Geen van de deelnemers vermoedde dat het iets met aarzelingen, pauzes of andere powermarkers (of vloeiendheid) te maken zou hebben. Hierdoor werd bevestigd dat de manipulaties goed waren uitgevoerd.

Tabel 1. Gemiddelde scores (en Standaarddeviaties) van de Beoordeling van Overtuigingskracht van de Spreker in de verschillende Conditie (N=48).

| | | | Moedertaalsprekers | Tweede-taalsprekers |
|--------------------|---|--------------------|--------------------|---------------------|
| Pauzes | + | aarzelingen | 3.38 (1.19) | 2.55 (0.83) |
| | - | aarzelingen | 4.18 (1.16) | 2.76 (0.95) |
| Geen pauzes | + | aarzelingen | 3.85 (1.25) | 3.10 (1.34) |
| | - | aarzelingen | 4.53 (1.15) | 2.97 (1.15) |
| Totaal | | | 3.98 (1.25) | 2.85 (1.09) |

Op de beoordeling van het overtuigend vermogen van de spreker werden met behulp van meerweg-variantieanalyses verschillende effecten gevonden. Zo bleek de afwezigheid van stille pauzes een lichte invloed te hebben op de beoordeling van het overtuigend vermogen ($F(1, 184) = 5.76; p = 0.02; \eta^2_p = 0.03$). Wanneer de spreker weinig stille pauzes gebruikte, werd dit overtuigender bevonden door de luisteraars. Ook toonden de resultaten een klein significant effect van aarzelingen op de beoordeling van overtuigend vermogen ($F(1, 184) = 5.76; p = 0.02; \eta^2_p = 0.03$). Tenslotte bleek er ook een groot overall-effect te bestaan van moedertaal op beoordeling van overtuigingskracht ($F(1, 184) = 47.99; p < 0.01; \eta^2_p = 0.207$). Wanneer de spreker het Nederlands als moedertaal had, werd dit overwegend overtuigender bevonden door de luisteraars dan wanneer de spreker een tweede-taalspreker was. Er werd bovendien een klein interactie-effect gevonden van moedertaal en aarzelingen ($F(1, 184) = 0.01; p = 0.04; \eta^2_p = 0.02$). Een onafhankelijke t-toets wees vervolgens uit dat het effect van aarzelingen alleen gold voor moedertaalsprekers: wanneer de luisteraars een moedertaalspreker hoorden, beoordeelden zij deze hoger wanneer hij/zij zonder aarzelingen sprak ($t(94) = 3.05; p < 0.05$). Voor de tweede-taalsprekers had het gebruik van aarzelingen volgens de t-toets geen significant effect ($t(94) = 1.72; p = 0.09$). Er waren geen significant interactie-effecten van pauzes en moedertaal of van aarzelingen en pauzes ($F's < 1$).

Tabel 2. Gemiddelde scores (en Standaarddeviaties) van de Beoordeling van Expertise van de Spreker in de verschillende Conditie (N=48).

| | | | Moedertaalsprekers | Tweede-taalsprekers |
|--------------------|---|--------------------|--------------------|---------------------|
| Pauzes | + | aarzelingen | 3.51 (0.86) | 3.73 (1.27) |
| | - | aarzelingen | 4.07 (1.16) | 3.78 (1.06) |
| Geen pauzes | + | aarzelingen | 4.22 (0.90) | 3.56 (1.38) |
| | - | aarzelingen | 4.34 (1.01) | 3.54 (1.05) |
| Totaal | | | 4.03 (1.02) | 3.65 (1.18) |

Met een nieuwe meerweg-ANOVA werd vervolgens bekeken of er significante effecten bestonden van pauze, aarzelingen en moedertaal op de beoordeling van de expertise van de spreker. Dit bleek in lichte mate zo te zijn voor moedertaal ($F(1, 184) = 5.85; p = 0.02; \eta^2_p = 0.03$). Er werd geen significant effect gevonden van pauze ($F(1, 184) = 0.95; p = 0.38$) of aarzelingen ($F(1, 184) = 1.54; p = 0.26$). Wel werd er een klein significant interactie-effect gevonden van pauze en moedertaal ($F(1, 184) = 4.74; p = 0.03; \eta^2_p = 0.03$). Uit een onafhankelijke t-toets bleek vervolgens dat er wel een effect van pauzes was voor moedertaalsprekers ($t(94) = 2.38; p = 0.02$). Dit geeft aan dat een moedertaalspreker met een hogere expertise werd beoordeeld wanneer hij/zij in de condities zonder stille pauzes werd beluisterd. Op de beoordeling van tweede-taalsprekers had het gebruik van pauzes geen effect ($t(94) = -0.84; p = 0.40$). Ook voor de interacties aarzelingen en moedertaal ($F(1, 184) = 1.25; p = 0.31$) en pauze en aarzelingen ($F(1, 184) = 0.60; p = 0.44$) werd geen significant effect gevonden.

Voorafgaand aan het experiment werd de deelnemers gevraagd om hun beoordeling over de drie opties (een parkeerplaats onder de grond, op het dak of naast de supermarkt). Om te testen of de respondenten naar aanleiding van het verhaal van de spreker hun mening over de kwestie zouden veranderen, werden verschilcores uitgerekend. Uit een One Sample T-toets bleek vervolgens dat de respondenten significant van mening veranderden op de score ‘onder de grond’ ($t(191) = 9.48; p < 0.01$). Na het beluisteren van de fragmenten, waren de respondenten minder overtuigd van de optie ‘onder de grond’ dan voorafgaand aan het luisteren. De beoordelingen van de opties ‘op het dak’ of ‘naast de supermarkt’ waren op de nameting niet significant afwijkend van de voormeting (p 's > 0.05). Vervolgens werd via een meerweg-ANOVA gekeken of deze verandering van mening werd veroorzaakt door een van de onafhankelijke variabelen. Dit bleek niet het geval: er werden geen hoofdeffecten of interactie-effecten van de onafhankelijke variabelen gevonden (F 's < 1). De respondenten dachten na de geluidsfragmenten negatiever over een parkeerplaats onder de grond,

onafhankelijk van de stille pauzes, aarzelingen of moedertaal van de sprekers. Tenslotte werd er gecontroleerd of de verkeerde verdeling van de fragmenten over de lijsten een invloed had uitgeoefend door de lijsten te toetsen als onafhankelijke variabele. Uit deze ANOVA bleek dat hierin geen significant hoofd- of interactie-effecten bestond en dat de validiteit door de codeerfout niet in gevaar is gebracht (F 's < 1).

6. CONCLUSIE

Aan de hand van de resultaten kunnen de deelvragen worden behandeld om vervolgens een antwoord te kunnen geven op de algemene onderzoeksvraag. De uitkomsten van de deelvragen en de onderzoeksvraag kunnen worden gegeneraliseerd naar de specifieke groep die is onderzocht: hoog opgeleide Nederlanders in de leeftijd van 18 tot 27 jaar. Hieronder zullen de deelvragen één voor één worden besproken.

6.1. Welke invloed hebben stille pauzes en aarzelingen op het overtuigend vermogen van moedertaalsprekers en tweede-taalsprekers?

Uit de resultaten blijkt dat zowel stille pauzes als aarzelingen effect hebben op het overtuigend vermogen van de spreker. Voor stille pauzes geldt dit in het algemeen: wanneer een spreker minder pauzes gebruikt, wordt hij/zij overtuigender bevonden. Aarzelingen hebben alleen effect bij moedertaalsprekers: het overtuigend vermogen van moedertaalsprekers stijgt wanneer zij weinig aarzelingen gebruiken. Op het overtuigend vermogen van tweede-taalsprekers hadden aarzelingen geen invloed.

6.2. Welke invloed hebben stille pauzes en aarzelingen op de luisteraars' perceptie van het niveau van expertise bij moedertaalsprekers en tweede-taalsprekers?

De moedertaalsprekers worden met een hoger niveau van expertise beoordeeld wanneer zij minder stille pauzes gebruiken dan wanneer zij met meer stille pauzes spreken. Voor tweede-taalsprekers heeft het gebruik van stille pauzes geen effect op de beoordeling die luisteraars aan de expertise gaven. Aarzelingen hadden bij beide groepen geen effect op de luisteraars' beoordeling van de expertise van de spreker.

6.3. Welke invloed hebben stille pauzes en aarzelingen op (verandering in) de mening van de luisteraar?

Uit het experiment bleek dat noch stille pauzes noch aarzelingen invloed hadden op de mening van de luisteraar. Ook moedertaal had geen effect. De luisteraar veranderde echter wel van mening wat betreft één van de keuze opties, namelijk 'onder de grond'. Na het beluisteren van de fragmenten beoordeelden de respondenten de optie 'onder de grond' negatiever, maar hielden zij hun mening over

de andere twee opties gelijk, onafhankelijk van de vloeiendheid van de spreker. Het maakte voor deze verschuiving dus niet uit of de spreker een eerste- of tweede-taalspreker was en of hij/zij veel of weinig stille pauzes of aarzelingen gebruikte.

Met behulp van bovenstaande deelvragen kan nu een antwoord worden gegeven op de algemene onderzoeksvraag. Deze was als volgt:

6.4. In hoeverre heeft vloeiendheid invloed op de overtuigingskracht van moedertaalsprekers en tweede-taalsprekers?

Uit de deelvragen is gebleken dat de powermarkers, stille pauzes en aarzelingen, een invloed hadden op de mate waarin de luisteraars de overtuigingskracht van sprekers beoordeelden. Dit werd getest aan de hand van twee constructen: overtuigend vermogen en expertise. Stille pauzes hadden daarbij op overtuigend vermogen een overall effect en op expertise alleen een effect op moedertaalsprekers. Sprekers die weinig stille pauzes gebruikten hadden volgens de luisteraars dus een groter vermogen om hen te overtuigen. Alleen moedertaalsprekers die weinig stille pauzes gebruikten werden deskundiger bevonden: de beoordeling van de expertise van tweede-taalsprekers veranderde niet naar aanleiding van het gebruik van stille pauzes. Aarzelingen hadden een invloed op de overtuigend vermogen van moedertaalsprekers, maar geen effect op de expertise van de sprekers in het algemeen. De eerste-taalsprekers konden de luisteraars dus meer overtuigen wanneer zij weinig aarzelden, maar voor tweede-taalsprekers was de beoordeling op overtuigend vermogen niet afhankelijk van aarzelingen. Geen enkele spreker werd deskundiger of minder deskundig bevonden naar aanleiding van het gebruik van aarzelingen. Hoewel het gebruik van powermarkers dus wel van invloed was op de beoordeling van de spreker zelf, had het inhoudelijk geen effect op de houding van de luisteraar ten opzichte van de kwestie. De luisteraar beoordeelde de spreker wel anders naar aanleiding van de powermarkers, maar raakte daardoor inhoudelijk niet meer of minder overtuigd van de eigen mening.

7. DISCUSSIE

7.1. Design

Pas na het afnemen van de experimenten bleek dat er een fout was gemaakt in de operationalisatie van het design. De fragmenten bleken verkeerd verdeeld over de lijsten. Door deze fout hoorden luisteraars twee verschillende condities per eerste- of tweede-taalspreker in plaats van vier. Zo hoorden de luisteraars in lijst 1 bijvoorbeeld vier verschillende moedertaalsprekers in de condities 1 en 3 en vier verschillende tweede-taalsprekers in de condities 2 en 4. Dit maakt het design minder sterk doordat het hierdoor niet een binnen-proefpersoon-design, maar een tussen-proefpersoon-design werd. Dat er desondanks toch significante effecten gevonden zijn, laat zien dat de effecten sterk genoeg zijn om ook bij een tussen-proefpersoon-design op te vallen. Door ook de lijsten mee te nemen als

onafhankelijke variabele in een variantieanalyse werd aangetoond dat er geen verschillen zaten tussen de scores op de lijsten.

7.2. Koppeling naar de literatuur

Uit de resultaten blijkt dat er een effect is van powermarkers op overtuigingskracht van de spreker. In sommige gevallen is te zien dat de powermarkers vooral invloed hebben op moedertaalsprekers. Dit komt voor bij het overtuigend vermogen en de beïnvloeding door aarzelingen en bij de expertise en de beïnvloeding door pauzes. In beide gevallen is er wel een effect op de beoordeling van eerste-taalsprekers, maar blijft dat bij de tweede-taalsprekers uit. Deze situatie sluit aan op de tweede hypothese (zie paragraaf 3): powermarkers worden bij moedertaalsprekers negatiever beoordeeld, waar deze bij tweede-taalsprekers een neutraal effect hebben. Dit kan op verschillende manieren worden veroorzaakt en verklaard.

Het is mogelijk dat de stille pauzes en aarzelingen bij een moedertaalspreker meer opvallen dan bij tweede-taalsprekers, doordat luisteraars een vloeiende taalbeheersing van hen verwachten (Bosker et al., 2014; p.585). De powermarkers gaan tegen deze verwachting van de luisteraar in (want de uiting is niet vloeiend en perfect meer), vallen daardoor op en beïnvloeden de beoordeling van de overtuigingskracht. Een mogelijke verklaring voor het verschil met tweede-taalsprekers is dat de luisteraars zich ervan bewust zijn dat het een niet-moedertaalspreker meer moeite kost om een tweede-taal uiting te formuleren (Levelt, 1989). Doordat de luisteraar deze moeite erkent en begrijpt, neemt hij/zij het de spreker minder 'kwalijk' dat deze veel aarzelt of veel pauzes laat vallen. Volgens deze redentatie zouden de powermarkers een minder grote invloed hebben op de beoordeling van een tweede-taalspreker door de luisteraar. Dit effect (een minder beïnvloede beoordeling van tweede-taalsprekers) zien we terug in de resultaten.

Een tweede verklaring voor dit resultaat kan worden gezocht binnen de theorie achter het Elaboration Likelihood Model. Uit eerder onderzoek bleek dat luisteraars de powermarkers in uitingen van moedertaalsprekers perifeer verwerken (e.g. Sparks & Areni, 2008; Hosman, Huebner & Siltanen, 2002). Uit de resultaten van het huidige onderzoek blijkt dat powermarkers een negatief effect hadden op moedertaalsprekers, de groep waarbij de powermarkers perifeer zouden worden verwerkt. Dat de beoordeling negatiever uitvalt wanneer de powermarkers perifeer worden verwerkt, kan worden verklaard aan de hand van de afleidende functie van powermarkers (Sparks & Areni, 2008). De stille pauzes en aarzelingen belemmeren de luisteraar als het ware om goed naar de argumenten te luisteren, waardoor de luisteraar minder focust op de argumenten en meer op de spreker zelf (Sparks & Areni, 2008). De luisteraar let dus meer op hoe de spreker zijn verhaal presenteert dan wat de inhoud van dat verhaal is. Het gebrek aan vloeiendheid leidt hierbij tot een lagere beoordeling op de overtuigingskracht. Dit kan ook verklaren waarom er in het parallel-onderzoek geen effect werd gevonden van powermarkers op de attitude van de luisteraars tegenover de inhoud van het bericht (van

Spronsen, 2014) en in het huidige onderzoek wel op de overtuigingskracht van de spreker: de focus van de luisteraar lag vooral bij de spreker en minder bij de inhoud van het bericht.

7.3. Validiteit

Aan de respondenten werd steeds exact dezelfde vragenlijst voorgelegd die op dezelfde manier werd ingeleid en afgenomen. Op deze manier konden verschillen in scores niet worden veroorzaakt door het verschil in instrumentatie. Hier kleefde wel een nadeel aan: doordat respondenten acht keer dezelfde vragenlijst invulden en hetzelfde onderwerp beluisterden, kregen zij in de loop van het experiment meer kennis en ervaring met de situatie. Dit effect is geprobeerd uit te sluiten door de fragmenten steeds in een andere volgorde aan te bieden aan de verschillende respondenten via de lijsten. De fout in het design kan dit effect echter toch extra sterk hebben gemaakt, doordat de condities per taalspreker niet meer gelijk verdeeld waren over de lijsten. De respondenten in lijst 1 en 3 hoorden alleen stille pauzes van moedertaalsprekers, waar de respondenten in lijst 2 en 4 juist deze juist alleen van tweede-taalsprekers hoorden.

Naast de ervaring die de respondent tijdens het experiment op deed, kleefde er nog een paar nadelen aan de presentatie van acht dezelfde vragenlijsten en acht fragmenten met hetzelfde onderwerp. Ten eerste kan er moeilijk worden gegeneraliseerd naar andere situaties, omdat er eigenlijk maar één situatie is onderzocht (namelijk die van de parkeerplaats rondom de supermarkt). Ten tweede had deze methode een groot effect op de motivatie van respondenten. Een aantal van hen gaf aan enigszins gedemotiveerd te raken door (het vooruitzicht van) de vele fragmenten waarin zij steeds ongeveer hetzelfde verhaal hoorden. Zij gaven aan hier ongeveer vanaf het vijfde fragment last van te krijgen. Het effect hiervan op de resultaten werd geprobeerd zo klein mogelijk te houden door de verandering van volgorde van de sprekers over de verschillende lijsten. Het directe motivatieprobleem van de respondenten kon niet worden opgelost, maar het effect werd als het ware uitgebalanceerd door steeds andere sprekers als laatste (de meest nadelige positie) aan te bieden.

7.4 Vervolgonderzoek

De meest voor de hand liggende suggestie voor een vervolgonderzoek is een replicatie van de huidige studie, maar met het origineel bedoelde design. Het feit dat de resultaten op de overtuigingskracht van de spreker zelfs door het mislukte design heen schijnen, indiceert dat hier meer en sterkere resultaten te vinden zijn in een binnen-proefpersoon design. Verder onderzoek zou zich daarnaast kunnen richten op inhoudelijk andere situaties dan de kwestie over de parkeerplaats bij de supermarkt om de uitkomsten beter te kunnen generaliseren. Bovendien blijkt uit het feit dat aarzelingen en stille pauzes niet steeds exact hetzelfde effect hadden dat deze powermarkers niet precies dezelfde werking hebben. Dit is in overeenstemming met de opvatting uit eerder onderzoek (e.g. Blankenship & Holtgraves,

2005) dat iedere powermarker een dusdanig andere werking heeft dat zij apart moeten worden bestudeerd.

8. BIBLIOGRAFIE

- Blankenship, K. L., & Holtgraves, T. (2005). The role of different markers of linguistic powerlessness in persuasion. *Journal of Language and Social Psychology*, 24, 3-24.
- Bosker, H., Quené, H., Sanders, T., & de Jong, N. (2014). The Perception of Fluency in Native and Nonnative Speech. *Language Learning*, 64(3), 579-614.
- Corley, M., & Stewart, O. (2008). Hesitation disfluencies in spontaneous speech: the meaning of um. *Press, Language and Linguistics Compass*, 2(4), 589-602.
- Crookes, G. (1991). Second Language Speech Production Research: A methodological overview. *Studies in Second Language Acquisition*, 14(2).
- Davidse, J. (2014). Het meten van power markers en vloeiendheid: twee vakgebieden één maat? *Tijdschrift voor taalbeheersing*.
- De Jong, N., Schoonen, R., & Hulstijn, J. (2013). Second language fluency: Speaking style or proficiency? Correcting measures of second language fluency for first language behavior. *Applied Psycholinguistics*.
- Ellis, R. (2005). *Planning and Task Performance in a Second Language*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company.
- Gibbons, P., Busch, J., & Bradac, J. (1991). Powerful versus powerless language: consequences for persuasion, impression formation and cognitive response. *Journal of Language and Social Psychology*, 10(2), 115-133.
- Hoeken, H., Hornikx, J., Hustinx, L. (2012). *Overtuigende teksten. Onderzoek en Ontwerp*. Bussum: Uitgeverij Coutinho.
- Hosman, L., & Siltanen, S. (2011). Hedges, Tag Questions, Message Processing and Persuasion. *Journal of Language and Social Psychology*, 30(3), 341-349.
- Hosman, L., Huebner, T., & Siltanen, S. (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.
- Housen, A., & Kuiken, F. (2009). Complexity, accuracy and fluency in second language acquisition. *Applied Linguistics*, 30(4), 461-473.
- Johnson, C. (1987). An Introduction to Powerful and Powerless talk in the Classroom. *Communication Education*, 36(2).
- Pallotti, G. (2009). CAF: Defining, Refining and Differentiating Constructs. *Applied Linguistics*, 30(4), 590-601.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1968). The Elaboration Likelihood Model of Persuasion. *Advances in Experimental Social Psychology*, 19, 123-162.

Sparks, J., & Areni, C. (2008). Style Versus Substance: Multiple Roles of Language Power in Persuasion. *Journal of Applied Social Psychology*, 38(1), 37-60.

Van Spronsen, K. (2014). *En... Uhm, al overtuigd?:* Het effect van tweetaligheid en powermarkers op overtuigingskracht.

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

1.1. Instructies spreker (uit onderzoek de Jong et al. (2013) zoals gebruikt door Davidse (2014))

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 |



1.2. Instructies luisteraar

Je woont in een buurt waar er plannen zijn om een nieuwe parkeerplek aan te leggen. De supermarktmanager geeft vanavond een presentatie om de mogelijkheden uit te leggen voor de nieuwe parkeerplaats. Jij bent een van de honderd mensen die naar die bijeenkomst komt. Nadat de supermarktmanager uitleg heeft gegeven over de verschillende, mogen jullie namens de inwoners van de buurt stemmen over de beste optie. In het tabel hieronder zie je wat de verschillende mogelijkheden zijn.

| | | 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 | Invoed voor omgeving | - | Bomen kappen | Bomen kappen en parkje weg |
| 4 | Geluidsoverlast | Weinig | Veel | Heel veel |

Neem nu voor jezelf even de tijd om naar de opties te kijken en te bedenken wat jij van de opties vindt. Het is de bedoeling dat je de stellingen waardeert op een schaal van 1 tot 7, waarbij 1= oneens en 7= eens.

Hier volgt een voorbeeld van een stelling:

Ik vind optie 1 een veilig plan:

Oneens 0 0 0 0 0 0 0 eens

We beginnen nu met de vragen van het onderzoek. Allereerst willen we dat je onderstaande schaalvragen beantwoordt. Daarna krijg je een aantal fragmenten te horen, waarbij je na ieder fragment het formulier met bijbehorend fragmentnummer invult. Lever aan het einde al je formulieren bij ons in.

Ik vind optie 1 (onder de grond) een goed plan

Oneens 0 0 0 0 0 0 0 eens

Ik vind optie 2 (op het dak) een goed plan

Oneens 0 0 0 0 0 0 0 eens

Ik vind optie 3 (naast de supermarkt) een goed plan

Oneens 0 0 0 0 0 0 0 eens

BIJLAGE 2

In deze bijlage is de vragenlijst opgenomen zoals deze aan de respondenten per fragment is voorgelegd. Voor iedere geluidsclip beantwoorde de deelnemer deze vijftien vragen.

1. De supermarktmanager is

Ontmoedigend 0 0 0 0 0 0 0 overtuigend

2. De supermarktmanager heeft geen idee waar hij het over heeft

Oneens 0 0 0 0 0 0 0 eens

3. De supermarktmanager heeft een overtuigende spreekstijl

Oneens 0 0 0 0 0 0 0 eens

4. Ik geloof dat de supermarktmanager in dit geval voor de beste optie kiest

Oneens 0 0 0 0 0 0 0 eens

5. De supermarktmanager heeft mij niet kunnen overtuigen

Oneens 0 0 0 0 0 0 0 eens

6. Deze supermarktmanager heeft verstand van deze kwestie

Oneens 0 0 0 0 0 0 0 eens

7. Deze supermarktmanager is een expert op zijn gebied

Oneens 0 0 0 0 0 0 0 eens

8. Ik vind optie 2 (op het dak) de slechtste optie

Oneens 0 0 0 0 0 0 0 eens

9. Ik ben het eens met de supermarktmanager

Oneens 0 0 0 0 0 0 0 eens

10. De parkeerplaats onder de grond levert mij voordelen op

Oneens 0 0 0 0 0 0 0 eens

11. Ik vind optie 2 (op het dak) een wijs besluit

Oneens 0 0 0 0 0 0 0 eens

12. De parkeerplaats onder de grond levert de omgeving nadelen op

Oneens 0 0 0 0 0 0 0 eens

13. Ik vind dat optie 2 (op het dak) een goed idee is

Oneens 0 0 0 0 0 0 0 eens

14. Ik vind dat optie 3 (naast de supermarkt) goed idee is

Oneens 0 0 0 0 0 0 0 eens

15. Ik vind dat optie 1 (onder de grond) een goed idee is

Oneens 0 0 0 0 0 0 0 eens

BIJLAGE 3

In deze bijlage is een overzicht opgenomen van de uitgevoerde manipulaties. In onderstaand schema is te zien hoeveel stille pauzes en aarzelingen per spreker per conditie werden weggehaald of toegevoegd. De omschrijvingen van de condities waren als volgt:

Conditie 1: aarzelingen + pauzes

Conditie 2: aarzelingen

Conditie 3: pauzes

Conditie 4: weinig aarzelingen of pauzes

*Tabel 3: Overzicht van de Uitgevoerde Manipulaties per Fragment en Conditie
(verwijderde/toegevoegde Pauzes en Aarzelingen ten opzichte van het Originele fragment)*

| Lijst 1 | Aarzelingen toegevoegd/ weggehaald (in aantal) | Pauzes toegevoegd/ Weggehaald (in seconden) | Lijst 2 | Aarzelingen toegevoegd/ weggehaald (in aantal) | Pauzes toegevoegd/ Weggehaald (in seconden) | Lijst 3 | Aarzelingen toegevoegd/ weggehaald (in aantal) | Pauzes toegevoegd/ Weggehaald (in seconden) | Lijst 4 | Aarzelingen toegevoegd/ weggehaald (in aantal) | Pauzes toegevoegd/ Weggehaald (in seconden) |
|---------|--|---|---------|--|---|---------|--|---|---------|--|---|
| PP14_1 | 0 | 0 | PP14_2 | -10 | -11 pauzes (seconden niet geteld) | PP14_3 | -10 | Origineel | PP14_4 | -10 | -11 pauzes (seconden niet geteld) |
| 1003_2 | +7 | -22 pauzes (seconden niet geteld) | 1003_3 | +7 | +12 pauzes (seconden niet geteld) | 1003_4 | -7 | -9 pauzes (seconden niet geteld) | 1003_1 | +7 | +12 pauzes (seconden niet geteld) |
| PP16_3 | -24 | 0 | PP16_4 | -24 | -20.3 | PP16_1 | 0 | +3 pauzes (seconden niet geteld) | PP16_2 | 0 | -5.7 |
| 1012_4 | -8 | -17.6 | 1012_1 | +7 | +8 pauzes (seconden niet geteld) | 1012_2 | +7 | -10.3 | 1012_3 | -8 | -10 (seconden niet geteld) |
| PP9_1 | +6 | +10 pauzes (seconden niet geteld) | PP9_2 | +5 | -17 pauzes (seconden niet geteld) | PP9_3 | -15 | +3 pauzes (seconden niet geteld) | PP9_4 | -15 | -13 pauzes (seconden niet geteld) |
| 1030_2 | +8 | -12.5 | 1030_3 | 0 | +2.4 | 1030_4 | 0 | -12.5 | 1030_1 | +8 | +0.7 |
| PP25_3 | -14 | + 12 pauzes (seconden niet geteld) | PP25_4 | -14 | - 4 pauzes (seconden niet geteld) | PP25_1 | +4 | -10 pauzes (seconden niet geteld) | PP25_2 | +7 | -10 pauzes (seconden niet geteld) |
| 1048_4 | -6 | -8.5 | 1048_1 | +9 | +1.4 | 1048_2 | +9 | +1,4 | 1048_3 | -6 | +1,4 |

BIJLAGE 4

Deze bijlage bevat het uitgevoerde design (tabel 4). Ter verduidelijking hiervan is er in tabel 5 een overzicht opgenomen van de verdeling van de sprekers over de lijsten. Tenslotte is een laatste tabel opgenomen met een voorbeeld van hoe het design er uit had kunnen zien als er geen fout in was gemaakt.

Tabel 4: Globale verdeling van de Moedertaalsprekers en Tweede-taalsprekers per Conditie over de vier Lijsten volgens het Uitgevoerde Design

| Lijst 1 | Lijst 2 | Lijst 3 | Lijst 4 |
|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Native 1 conditie 1 | Native 1 conditie 2 | Native 1 conditie 3 | Native 1 conditie 4 |
| Non-native 1 conditie 2 | Non-native 1 conditie 3 | Non-native 1 conditie 4 | Non-native 1 conditie 1 |
| Native 1 conditie 3 | Native 1 conditie 4 | Native 1 conditie 1 | Native 1 conditie 2 |
| Non-native 2 conditie 4 | Non-native 2 conditie 1 | Non-native 2 conditie 2 | Non-native 2 conditie 3 |
| Native 3 conditie 1 | Native 3 conditie 2 | Native 3 conditie 3 | Native 3 conditie 4 |
| Non-native 3 conditie 2 | Non-native 3 conditie 3 | Non-native 3 conditie 4 | Non-native 3 conditie 1 |
| Native 4 conditie 3 | Native 4 conditie 4 | Native 4 conditie 1 | Native 4 conditie 2 |
| Non-native 4 conditie 4 | Non-native 4 conditie 1 | Non-native 4 conditie 2 | Non-native 4 conditie 3 |

Tabel 5: Precieze verdeling van de specifieke Sprekers per Conditie over de vier Lijsten volgens het Uitgevoerde Design

| Lijst 1 | Lijst 2 | Lijst 3 | Lijst 4 |
|----------------|----------------|----------------|----------------|
| PP14_1 | PP14_2 | PP14_3 | PP14_4 |
| 1003_2 | 1003_3 | 1003_4 | 1003_1 |
| PP16_3 | PP16_4 | PP16_1 | PP16_2 |
| 1012_4 | 1012_1 | 1012_2 | 1012_3 |
| PP9_1 | PP9_2 | PP9_3 | PP9_4 |
| 1030_2 | 1030_3 | 1030_4 | 1030_1 |
| PP25_3 | PP25_4 | PP25_1 | PP25_2 |
| 1048_4 | 1048_1 | 1048_2 | 1048_3 |

Tabel 6: Precieze verdeling van de specifieke Sprekers per Conditie over de vier Lijsten volgens het Beoogde Design

| Lijst 1 | Lijst 2 | Lijst 3 | Lijst 4 |
|----------------|----------------|----------------|----------------|
| PP14_1 | PP14_2 | PP14_3 | PP14_4 |
| 1003_2 | 1003_3 | 1003_4 | 1003_1 |
| PP16_3 | PP16_4 | PP16_1 | PP16_2 |
| 1012_4 | 1012_1 | 1012_2 | 1012_3 |
| PP9_2 | PP9_3 | PP9_4 | PP9_1 |
| 1030_3 | 1030_4 | 1030_1 | 1030_2 |
| PP25_4 | PP25_1 | PP25_2 | PP25_3 |
| 1048_1 | 1048_2 | 1048_3 | 1048_4 |