

De redelijkheid en overtuigingskracht van normatief sterke en normatief zwakke argumenten

1. Introductie¹

Uit sociaal-wetenschappelijk onderzoek naar processen van beïnvloeding blijkt dat onder bepaalde omstandigheden de kwaliteit van de argumenten bepalend is voor het verwerpen of accepteren van een standpunt (zie voor een recent overzicht Park, Levine, Kingsley Westerman, Orfgen, & Foregger, 2007). In dit onderzoek is het echter vaak onduidelijk welke eigenschappen van een argument ervoor zorgen dat het sterk of zwak is (O'Keefe, 1995). In de argumentatietheorie worden wel uitspraken gedaan over de eigenschappen die een argument deugdelijk of overtuigend zouden moeten maken, maar er is nog onvoldoende onderzoek verricht dat vervolgens toetst of taalgebruikers die niet geschoold zijn in de argumentatietheorie hetzelfde oordeel vellen. Dit onderzoek brengt een normatief argumentatietheoretische benadering en een sociaal-wetenschappelijke, empirische benadering bij elkaar. Het hoofddoel is na te gaan hoe taalgebruikers oordelen over de redelijkheid van argumenten die vanuit argumentatietheoretisch perspectief sterk of zwak zouden moeten zijn en in hoeverre zij door deze argumenten overtuigd worden.

Samenvatting

De kwaliteit van argumenten kán doorslaggevend zijn voor de acceptatie van een standpunt, zo blijkt uit sociaal-wetenschappelijk onderzoek naar het overtuigingsproces. Het is daarbij echter vaak onduidelijk welke eigenschappen ervoor zorgen dat een argument sterk of zwak is. In argumentatietheoretisch onderzoek zijn wel criteria ontwikkeld die bepalend zijn voor de kwaliteit van een argument. Daarom wordt in dit experiment onderzocht hoe taalgebruikers oordelen over de redelijkheid van argumenten die vanuit argumentatietheoretisch perspectief sterk of zwak zouden moeten zijn, en in hoeverre zij door deze argumenten overtuigd worden. De waargenomen redelijkheid en de daadwerkelijke overtuigingskracht van normatief sterke en normatief zwakke argumenten op basis van autoriteit en argumenten ter voorspelling wordt onderzocht. 50 participanten beoordeelden 16 argumentatieve teksten op redelijkheid; 50 andere participanten gaven voor dezelfde 16 argumentatieve teksten aan in hoeverre zij het standpunt accepteerden. De resultaten wijzen uit dat normatief sterke argumenten zowel redelijker gevonden worden als overtuigender zijn dan normatief zwakke argumenten.

1.1 Argumentkwaliteit in argumentatieleer. In de argumentatieleer wordt het concept redelijkheid gebruikt om de kwaliteit van argumenten aan te duiden (Schellens, 1985; Van Eemeren, Garssen & Meuffels, 2007). Schellens (1985: 6) vindt een argument redelijk wanneer het de aannemelijkheid of aanvaardbaarheid van een andere uitspraak na kritische evaluatie vergroot.

Empirisch onderzoek naar de redelijkheid van argumenten is beperkt tot drogredenen, die doorgaans worden gedefinieerd als onredelijke zetten in het argumentatieve discours (Van Eemeren, 2001). Een uitgebreid onderzoeksproject naar redelijkheidsopvattingen van gewone taalgebruikers is uitgevoerd door Van Eemeren e.a. (2007). Zij hebben een serie experimenten uitgevoerd, waarin zij de waargenomen redelijkheid van 24 verschillende drogredenen hebben onderzocht. In deze onderzoeken is het concept redelijkheid consequent geoperationaliseerd door participanten op een 7-puntsschaal aan te laten geven hoe redelijk zij een discussiebijdrage vonden. De resultaten laten zien dat participanten drogredenen consequent minder redelijk vinden dan hun niet-drogredelijke tegenhangers. De normatieve kwaliteit van een argument lijkt dus invloed te hebben op het oordeel over de redelijkheid van dat argument.

1.2 Argumentkwaliteit in sociaal-wetenschappelijk onderzoek naar overtuigingskracht. Argumentkwaliteit wordt in sociaal-wetenschappelijk onderzoek naar overtuigingskracht empirisch gedefinieerd. Argumenten die bij participanten na zorgvuldig bestuderen voornamelijk positieve gedachten oproepen over de boodschap of het daarin gepresenteerde standpunt, worden sterk genoemd; argumenten die voornamelijk negatieve gedachten opleveren, worden als zwak beschouwd (Petty & Cacioppo, 1986). Een respons op het argument: “je moet sporten, want dat is goed voor de gezondheid” zal door de onderzoeker als positief worden opgevat, wanneer die bijvoorbeeld luidt: “Ja, want mensen die sporten zijn fitter en daardoor minder vaak ziek”. De onderzoeker zal de volgende respons als negatief kwalificeren: “nou, denk eens al die mensen die door een sportblessure hun werk niet kunnen doen”. O’Keefe (1995, 2002) bekritiseert deze operationalisering van argumentkwaliteit. Zijn voornaamste bezwaar luidt dat deze manier van operationaliseren van argumentkwaliteit het onmogelijk maakt om de relatie tussen argumentkwaliteit en overtuigingskracht te testen, want “*by definition, stronger arguments lead to greater persuasion under conditions of high elaboration*” (O’Keefe, 2002: 155). Het zou dan ook beter zijn om argumentkwaliteit te definiëren in termen van onafhankelijk opgestelde normen waaraan argumenten moeten voldoen om als sterk bestempeld te worden (O’Keefe, 1995).

Park e.a. (2007) wijken af van de traditionele operationalisatie. Zij definiëren argumentkwaliteit in termen van objectieve kenmerken van de boodschap. Sterke argumenten worden gekenmerkt door geldige redeneringen (“valid reasons”), gezonde logica (“sound logic”) en door onderbouwing met gegevens (“the presentation of data”). Zwakke argumenten bestaan uit beweringen zonder onderbouwing (“assertions without support”), cirkelredeneringen (“circular arguments”), of betekenisloze (“vacuous arguments”) argumenten (Park e.a., 2007)².

In het onderzoek van Park e.a. (2007) wordt een manipulatiecheck uitgevoerd, waarin de participanten de kwaliteit van de boodschap beoordelen. De resultaten hiervan komen overeen met de resultaten van Van Eemeren e.a. (2007): de sterke argumenten worden beter gevonden dan de zwakke argumenten. Het onderzoek van Park e.a. (2007) laat bovendien zien dat boodschappen die sterke argumenten bevatten consequent overtuigender zijn dan

boodschappen met zwakke argumenten, ondanks verschillende onderwerpen, verdedigde posities, attitudeveranderingsprocessen en betrokkenheid. Er kan dus geconstateerd worden dat argumentkwaliteit invloed heeft op zowel de daadwerkelijke overtuigingskracht als de waargenomen kwaliteit van de boodschap.

1.3 Waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht. Van Eemeren e.a. (2007) laten zien dat argumentkwaliteit invloed heeft op de waargenomen redelijkheid van een argument. Park e.a. (2007) maken duidelijk dat argumentkwaliteit effect heeft op zowel de waargenomen redelijkheid als de daadwerkelijke overtuigingskracht van een boodschap. Hoewel redelijkheid en overtuigingskracht theoretisch duidelijk onderscheiden concepten zijn, is er nog geen empirisch onderzoek verricht naar de relatie tussen beide concepten. De relatie tussen wat als overtuigend beoordeeld wordt en wat daadwerkelijk overtuigend is, is wel empirisch onderzocht (o.a. Hoeken, 2001; Dillard, Shen & Vail, 2007). Het onderzoek van Dillard e.a. (2007) laat zien dat de verwachtingen over de overtuigingskracht van een boodschap effect hebben op de daadwerkelijke overtuigingskracht. Verder stellen zij dat de verwachte overtuigingskracht van een boodschap een valide indicator is van de daadwerkelijke overtuigingskracht. Hoeken (2001) daarentegen vindt dat er een verschil is tussen wat mensen overtuigende argumenten vinden en waar zij daadwerkelijk door overtuigd worden.

Dillard e.a. (2007) en Hoeken (2001) beogen de waargenomen overtuigingskracht te meten, maar een aantal gebruikte schalen lijkt beter het begrip waargenomen redelijkheid te dekken. Hoeken (2001) gebruikt bijvoorbeeld de indicatoren: “deugdelijk”, “relevant”, “sterk”, en “overtuigend”. Alleen de laatste indicator, “overtuigend”, wijst duidelijk op het beoogde begrip; “deugdelijk”, “relevant” en “sterk” houden meer verband met redelijkheid. Dillard e.a. (2007) gebruiken de woordparen: “overtuigend/niet overtuigend”, “geloofwaardig/niet geloofwaardig”, “verstandig/niet verstandig”, “zinnig/onzinnig”, “goed/fout” en “belangrijk/onbelangrijk”. Ook hier geldt dat een aantal indicatoren zich beter leent voor het meten van de waargenomen redelijkheid, dan voor het meten van de verwachte overtuigingskracht, namelijk “verstandig/niet verstandig”, “zinnig/onzinnig” en “goed/fout”. Al met al lijkt het er op dat sommige schalen in de onderzoeken van Dillard e.a. (2007) en Hoeken (2001) onbedoeld het begrip waargenomen redelijkheid bestrijken in plaats van de waargenomen overtuigingskracht.

Dit leidt tot de vraag wat de relatie is tussen de waargenomen redelijkheid en de daadwerkelijke overtuigingskracht van normatief sterke en zwakke argumenten, wanneer de waargenomen redelijkheid niet (onbedoeld) als deelaspect van de waargenomen overtuigingskracht wordt geoperationaliseerd, maar als een op zichzelf staand begrip.

1.4 Verschillen in normatieve eisen voor verschillende argumenttypen. Het onderzoek van Park e.a. (2007) wijst uit dat het voldoen aan criteria voor argumentkwaliteit een positief effect heeft op de overtuigingskracht. Zij gebruiken algemene criteria, zoals de geldigheid van de redeneringen en het gebruik van ondersteunende gegevens. Deze operationalisatie is problematisch, omdat het onmogelijk is om te bepalen met welk van deze criteria het effect op de overtuigingskracht in verband gebracht kan worden. Een andere vraag die deze operationalisatie oproept, is: wat is deugdelijke logica en wat zorgt ervoor dat een redenering geldig is in natuurlijke taal?

In de argumentatietheorie staat het gebruik van formeel-logische criteria (met betrekking tot de geldigheid van de redeneringen) ter discussie als middel om een uitspraak te kunnen doen over de kwaliteit van een argument in natuurlijke taal (Schellens, 1985; Walton, 2005). Schellens (1985: 27) komt tot de conclusie dat argumentatie in natuurlijke taal vrijwel altijd bestaat uit enthymema's. Hierin ontbreekt een premisse die nodig is om het argument geldig te maken. De lezer moet dan zijn/haar kennis of intuïties over wat geldige argumentatie is, inzetten om na te gaan welke onuitgesproken premissen nodig zijn om het enthymema tot een geldige vorm te herleiden. De taak van de lezer verandert van een beoordeling van de geldigheid van de argumentatie, naar een beoordeling van de acceptabiliteit van de impliciete premisse. Schellens (1985: 28) stelt dat de laatstgenoemde taak vereist dat de lezer beschikt over een aantal schema's waarin veel voorkomende argumentatie gepast kan worden. Ook Walton (2005) concludeert dat een argumentatieschema een weergave is van stereotype redeneervormen in het dagelijks taalgebruik. Het bestaan van deze verschillende schema's maakt het mogelijk om specifieke criteria voor een bepaald schema te hanteren. Argumentatietheoretici hebben verschillende argumentatieschema-specifieke criteria geformuleerd (o.a. Schellens, 1985; Walton, 1996; Garssen, 1997). Dat argumentatietheoretici specifieke criteria hanteren voor verschillende argumenttypen zegt nog niet dat mensen dat in het dagelijks leven ook doen, hoewel Garssen (1997) al liet zien dat de kritische reacties van participanten in de meeste gevallen herleid kunnen worden tot de kritische vragen die volgens de argumentatietheorie bij het betreffende argumentatieschema horen.

Hoeken (2005) heeft aangetoond dat mensen wel degelijk verschillende criteria gebruiken voor verschillende argumenttypen. Hij onderzocht de relatieve overtuigingskracht van verschillende typen evidentie. Zijn resultaten lieten zien dat mensen statistische evidentie overtuigender vonden dan anekdotische evidentie wanneer het een generaliserende conclusie betrof. Wanneer de conclusie echter betrekking had op een uniek (en vergelijkbaar geval), dan waren statistische en anekdotische evidentie even overtuigend. Dit verschil is verklaarbaar doordat het verschil in conclusie leidt tot twee verschillende typen argumenten. Het argument op basis van analogie doet een uitspraak over een bepaald geval op basis van een vergelijking met een ander geval. In het argument op basis van voorbeeld worden gegevens over een aantal leden van een klasse gebruikt voor een conclusie over de klasse als geheel. De belangrijkste factor voor het oordeel over de kwaliteit van een argument op basis van analogie is de vergelijkbaarheid van de twee gevallen. In het geval van een argument op basis van voorbeeld is het aantal gevallen dat genoemd wordt de belangrijkste factor. Het onderzoek van Hoeken (2005) laat zien dat mensen gevoelig zijn voor deze verschillen. Het toepassen van argumentspecifieke criteria in het persuasie-onderzoek is wenselijk, omdat het een gedetailleerder beeld oplevert van de relatie tussen argumentkwaliteit en overtuigingskracht.

1.5 Argumentatie op basis van autoriteit en argumentie ter voorspelling. Wanneer we nu de relatie tussen waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht van sterke en zwakke argumenten onderzoeken, is het dus verstandig er rekening mee te houden dat men blijkbaar kan differentiëren tussen argumenttypen. Schellens (1985) onderscheidt twee soorten argumentatieschema's: gebonden en ongebonden argumentatieschema's. Dit onderscheid hangt samen met het type conclusie dat verdedigd kan worden met het argumentatieschema. Gebonden argumentatieschema's kunnen gebruikt worden ter verdediging van óf een descriptieve óf een normatieve conclusie. Ongebonden argumentatieschema's kunnen ter ondersteuning van beide typen conclusies dienen. In dit onderzoek richten we ons op beide soorten

argumentatieschema's. Er wordt een ongebonden en een gebonden argumentatieschema onderzocht, zoals die in de argumentatietheorie zijn geïdentificeerd en beschreven: het argument op basis van autoriteit en het argument ter voorspelling.

Argumentatie op basis van autoriteit wordt meestal beschreven als een vorm van redeneren waarin bij de verdediging van een standpunt een beroep wordt gedaan op personen of instanties die overwicht of gewicht hebben. Volgens Schellens (1985: 179) is er "*geen grens aan het soort conclusies dat met een beroep op autoriteit beargumenteerd kan worden*". Het behoort dan ook tot de ongebonden argumentatieschema's. Zo kan een autoriteit worden aangehaald om een standpunt van descriptieve aard te verdedigen, maar ook om een standpunt van normatieve aard te verdedigen. Bijvoorbeeld: een zeker onderzoek van de Australische regering kan worden geciteerd om het descriptieve standpunt te ondersteunen: "Als de hercirculatie- en filtratiesystemen in het vliegtuig goed functioneren, is het risico voor luchtreizigers op besmetting met virussen niet groter dan voor buspassagiers of gasten in een restaurant". Datzelfde onderzoek kan tegelijkertijd worden ingezet voor de verdediging van een normatief standpunt: "De angst voor virussen in vliegtuigen is overdreven".

Argumentatie ter voorspelling (ook wel argumentatie van oorzaak naar gevolg genoemd) wordt doorgaans gedefinieerd als het type argumentatie waarin een effect wordt voorspeld op basis van een in de argumentatie genoemde oorzaak, waarbij een (impliciet) beroep wordt gedaan op een causale regelmaat. Schellens (1985) behandelt dit type als een gebonden argumentatievorm, waarin de conclusie een onvermijdelijk descriptief karakter heeft. Een voorbeeld is: "Het rookverbod wordt binnenkort ingevoerd. Het zal dus ongetwijfeld rustiger worden in de horeca".

1.6 Onderzoeksvragen. Deze bespreking leidt tot de volgende onderzoeksvragen :

- 1) Verschilt de redelijkheid van normatief sterke en zwakke argumenten van de overtuigingskracht van normatief sterke en zwakke argumenten?
- 2) Worden normatief sterke argumenten op basis van autoriteit redelijker gevonden dan normatief zwakke argumenten op basis van autoriteit?
- 3) Worden normatief sterke argumenten ter voorspelling redelijker gevonden dan normatief zwakke argumenten ter voorspelling?
- 4) Zijn normatief sterke argumenten op basis van autoriteit overtuigender dan normatief zwakke argumenten op basis van autoriteit?
- 5) Zijn normatief sterke argumenten ter voorspelling overtuigender dan normatief zwakke argumenten ter voorspelling?

Deze vragen proberen we te beantwoorden in een experiment, waarin de participanten normatief sterke en zwakke argumentatie op basis van autoriteit en ter voorspelling voorgelegd kregen. De opzet van ons onderzoek zal in de volgende paragraaf worden besproken.

2. Methode

2.1 Materiaal. Het materiaal bestond uit zestien korte, argumentatieve teksten waarin of argumentatie op basis van autoriteit of argumentatie ter voorspelling gebruikt werd. Iedere tekst was opgebouwd volgens één van de volgende argumentatieschema's:

Schema (1), gerelateerd aan het argument op basis van autoriteit:

Autoriteit A beweert dat maatregel M tot effect E leidt
Dus: maatregel M leidt tot effect E

Schema (2), gerelateerd aan het argument op basis van autoriteit:

Autoriteit A beweert dat effect E wenselijk is
Dus: effect E is wenselijk

Schema (3), gerelateerd aan het argument ter voorspelling:

In het algemeen leiden maatregelen zoals M tot effecten zoals E
Dus: maatregel M zal tot effect E leiden

Schema (4), gerelateerd aan het argument ter voorspelling:

Maatregel M leidt tot effect G
G leidt tot effect E
Dus: maatregel M zal tot effect E leiden

In schema 1 resulteert de argumentatie in een descriptief standpunt, waarin geponeerd wordt dat een zekere maatregel tot een bepaald effect leidt. In schema 2, waarin de argumentatie resulteert in een normatief standpunt, wordt geconcludeerd dat het effect van een bepaalde maatregel wenselijk is. In schema 3 is de conclusie gebaseerd op een algemene voorspelling, die luidt dat maatregelen zoals die in de conclusie genoemd worden over het algemeen leiden tot effecten zoals die in de conclusie genoemd worden. In schema 4 is de conclusie gebaseerd op twee voorspellingen, die in twee stappen van de voorgestelde maatregel tot het voorgestelde effect leiden.

Van de zestien argumentatieve teksten waren er acht gebaseerd op het argument op basis van autoriteit. Van deze acht waren er vier opgebouwd volgens schema (1) en vier volgens schema (2). Acht teksten bevatten een argument ter voorspelling. Van deze acht, gebruikten er vier schema (3) en vier schema (4). Dit resulteerde erin dat in vier standpunten de wenselijkheid van het effect van de maatregel bepleit werd, bijvoorbeeld: *het is een goede trend dat steeds meer mensen twee sporten beoefenen*. In 12 standpunten werd de waarschijnlijkheid van het optreden van het effect als gevolg van de maatregel betoogd, bijvoorbeeld *een koude douche nemen na een zware wedstrijd zal zorgen voor ontspanning*.

Er is een pretest uitgevoerd om er zeker van te zijn dat de standpunten niet te plausibel/overtuigend of onplausibel/weinig overtuigend waren. Veertig participanten werd gevraagd om voor elk van de 32 standpunten op een 7-puntsschaal aan te geven in hoeverre zij het eens waren met het standpunt (1 = zeer mee oneens; 7 = zeer mee eens). Standpunten die een gemiddelde scoorden tussen 3.00 en 5.00 werden geschikt bevonden voor het hoofdexperiment. Van de 32 gepreteste standpunten werden er 16 geselecteerd.

De argumentatie werd gemanipuleerd, hetgeen resulteerde in een sterke en zwakke versie van iedere argumentatieve tekst die dus eenzelfde standpunt bepleitte. In de zwakke versie werd een criterium geschonden, terwijl de sterke versie aan alle criteria voldeed. De volgende criteria zijn geselecteerd voor de manipulatie van het argument op basis van autoriteit (schema 1 en 2):

De redelijkheid en overtuigingskracht van normatief sterke en normatief zwakke argumenten

- (1) Is A een autoriteit op het gebied van standpunt X?
- (2) Is A betrouwbaar?

Juist deze criteria werden geselecteerd, omdat ze veelvuldig genoemd worden in de literatuur. Bovendien bleken ze geschikt te zijn voor manipulatie van de argumentatieve teksten.

De criteria die geselecteerd zijn voor de manipulatie voor het argument ter voorspelling (schema 3 en 4) waren:

- (3) Komt de maatregel in het argument overeen met de maatregel in het standpunt?
- (4) Komt het effect in het argument overeen met het effect in het standpunt?

De keuze voor deze criteria werd vooral gestuurd door de mogelijkheid om ze goed te kunnen manipuleren en niet zozeer door een frequent voorkomen in de literatuur. Met de criteria die wél domineren in de literatuur – zoals de oorzaak als voldoende voorwaarde voor het effect en de afwezigheid van hinderende factoren – was geen manipulatie te realiseren zonder ook in het standpunt in te grijpen. Wel konden we een evaluatievraag, die door Schellens en Verhoeven (1994: 82) is gesuggereerd, gebruiken: Sluit het gegeven A goed aan bij het gehanteerd causale verband? Een toepassing van dit criterium op schema's (3) en (4) heeft geresulteerd in de bovenstaande criteria (3) en (4).

Een zwak argument voldeed niet aan één van de twee relevante criteria. Een argument op basis van autoriteit werd dus zwak gemaakt door (1) iemand te presenteren die geen expert is op een voor het standpunt relevant gebied of door (2) iemand te presenteren die belang heeft bij het uiten van dit standpunt. Een argument ter voorspelling werd zwak gemaakt door (3) de maatregel in het argument incongruent te maken met de maatregel die in het standpunt genoemd wordt of door (4) het effect in het argument incongruent te maken met het effect in het standpunt.

De tabellen 1 tot en met 4 bevatten een aantal voorbeelden die laten zien hoe de argumenten opgebouwd werden volgens een bepaald argumentatieschema en hoe de kwaliteit van de argumenten gemanipuleerd is:

Tabel 1: *Voorbeeld van de manipulatie van het argument op basis van autoriteit volgens Schema 1 en Criterium 1*

Schema (1), gerelateerd aan het argument op basis van autoriteit	
Sterk: Voldoet aan de criteria	Zwak: Schendt het criterium van deskundigheid
<i>Frans de Heer, ruim twintig jaar eigenaar van een discotheek in Rotterdam, stelt dat het alcoholverbod voor jongeren tot en met zestien jaar heeft geleid tot minder vernielingen op straat. Door het gebruik van alcohol voor jongeren tot en met zestien jaar te verbieden, neemt dus het vandalisme af.</i>	<i>Topschaatser Erben Wennemars stelt dat het alcoholverbod voor jongeren tot en met zestien jaar heeft geleid tot minder vernielingen op straat. Door het gebruik van alcohol voor jongeren tot en met zestien jaar te verbieden, neemt dus het vandalisme af.</i>

Tabel 2: Voorbeeld van de manipulatie van het argument op basis van autoriteit volgens Schema 2 en Criterium 2

Schema (2), gerelateerd aan het argument op basis van autoriteit	
Sterk: Voldoet aan de criteria	Zwak: Schendt het criterium van betrouwbaarheid
<i>Volgens Karl Nooten, sportfysiotherapeut en fitnessgoeroe, is het een goede ontwikkeling dat steeds meer mensen twee sporten beoefenen. Het is dus een goede trend dat steeds meer mensen twee sporten beoefenen.</i>	<i>Volgens Annemiek van Rijn, werkzaam op de marketingafdeling van de fitnessketen Health Groups, is het een goede ontwikkeling dat steeds meer mensen twee sporten beoefenen. Het is dus een goede trend dat steeds meer mensen twee sporten beoefenen.</i>

Tabel 3: Voorbeeld van de manipulatie van het argument ter voorspelling volgens Schema 3 en Criterium 3

Schema (3), gerelateerd aan het argument ter voorspelling	
Sterk: Voldoet aan de criteria	Zwak: Schendt het criterium dat de maatregelen in het argument en in het standpunt overeen moeten komen
<i>Iedere vorm van publiciteit bevordert de bekendheid van een product. Een advertentie in een schoolkrant zal er dus toe leiden dat een product onder jongeren meer bekend raakt.</i>	<i>Advertenties in de krant bevorderen de bekendheid van een product. Een advertentie in een schoolkrant zal er dus toe leiden dat een product onder jongeren meer bekend raakt.</i>

Tabel 4: Voorbeeld van de manipulatie van het argument ter voorspelling volgens Schema 4 en Criterium 4

Schema (4), gerelateerd aan het argument ter voorspelling	
Sterk: Voldoet aan de criteria	Zwak: Schendt het criterium dat de effecten in het argument en het standpunt overeen moet komen
<i>Een opgroeiend kind dat een huisdier heeft, leert sociaal en voorzichtig om te gaan met het dier. Wanneer een kind sociaal en voorzichtig kan omgaan met een dier, dan zal het deze vaardigheden ook toepassen op de omgang met mensen. Dus opgroeiende kinderen met een huisdier zullen een betere sociale omgang hebben met andere mensen dan opgroeiende kinderen zonder huisdier.</i>	<i>Een opgroeiend kind dat een huisdier heeft, leert verantwoordelijkheden te nemen voor de zorg van het huisdier. Wanneer een kind kan zorgen voor een dier, dan zal het ook zorg kunnen dragen voor mensen. Dus opgroeiende kinderen met een huisdier zullen een betere sociale omgang hebben met andere mensen dan opgroeiende kinderen zonder huisdier.</i>

Voorafgaand aan het hoofdexperiment is er een manipulatiecheck uitgevoerd om te testen of het gelukt was om sterke en zwakke versies van hetzelfde argument te creëren. Deze pretest was opgezet als een forced choice test. Elke participant kreeg zestien standpunten te zien met daarbij zowel de sterke als de zwakke versie van de ondersteunende argumentatie. Daarna gaf de participant voor elk argumentpaar (A en B) aan, of hij/zij één van beide argumenten het sterkst ter ondersteuning van de conclusie vond. Een voorbeeld van een dergelijk item is:

De redelijkheid en overtuigingskracht van normatief sterke en normatief zwakke argumenten

Immigratie van hoogopgeleide jongeren naar Nederland is dus noodzakelijk.	
A	B
Een flinke immigratie van hoogopgeleide jongeren uit Europese en niet-Europese landen naar Nederland is dringend gewenst, zegt dr. Karel van Lier van het Sociaal en Cultureel Planbureau in zijn rapport over de vergrijzingsproblematiek.	Een flinke immigratie van hoogopgeleide jongeren uit Europese en niet-Europese landen naar Nederland is dringend gewenst, zegt docent Nederlands Karel van Lier in een ingezonden brief over de vergrijzingsproblematiek in De Volkskrant.
Maak uw keuze uit de volgende mogelijkheden: ☐ Ik vind A het sterkst ter ondersteuning van het standpunt. ☐ Ik vind B het sterkst ter ondersteuning van het standpunt. ☐ Ik vind A en B even sterk ter ondersteuning van het standpunt.	

Net als in het hoofdexperiment werden er acht standpunten ondersteund door argumentatie op basis van autoriteit volgens schema (1) en (2); acht standpunten werden ondersteund door argumentatie ter voorspelling volgens schema (3) en (4). Er waren vier verschillende versies van de vragenlijst door de argumenttypen (autoriteit/voorspelling) af te wisselen en de positie van het sterke of zwakke argument (links/rechts) te variëren.

25 participanten namen deel aan de forced choice test, 13 mannen en 12 vrouwen. De leeftijden varieerden van 21 tot en met 63. De gemiddelde leeftijd was 42.4 (SD = 14.36). Het opleidingsniveau varieerde van basisschool tot en met wetenschappelijk onderwijs. Alle participanten waren leken op het gebied van de argumentatieleer.

Per standpunt werd met behulp van chi-kwadraattesten getoetst of men een voorkeur had voor het sterke argument of voor het zwakke argument (of geen voorkeur voor een van beide). De resultaten wijzen uit dat er een sterke voorkeur is voor de sterke versies van de argumenten ter ondersteuning van de standpunten ($\chi^2(2) > 6.31, p < .05$)³. De manipulatie van de argumentatie in sterke en zwakke versies lijkt dus geslaagd te zijn.

2.2 Ontwerp. Er is een experiment uitgevoerd waarin twee vragenlijsten zijn gebruikt. Iedere vragenlijst werd voorgelegd aan een aparte steekproef. De twee vragenlijsten bevatten dezelfde zestien items, maar verschilden met betrekking tot de afhankelijke variabele. De eerste vragenlijst bevroeg de waargenomen redelijkheid van sterke en zwakke argumenten; de tweede richtte zich op de overtuigingskracht van sterke en zwakke argumenten. Beide vragenlijsten waren geconstrueerd volgens Tabel 5.

Tabel 5: *Ontwerp met Argumenttype, Argumentatieschema, Criterium en Kwaliteit als onafhankelijke variabelen.*

Argument op basis van autoriteit								Argument ter voorspelling							
Schema 1				Schema 2				Schema 3				Schema 4			
Deskundigheid		Betrouwbaarheid		Deskundigheid		Betrouwbaarheid		Overeenkomst maatregel		Overeenkomst effect		Overeenkomst maatregel		Overeenkomst effect	
Sterk	Zwak	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)

Een participant beoordeelde óf de sterke óf de zwakke versie van de argumentatie. In totaal beoordeelde een participant acht sterke en acht zwakke argumenten. De volgorde van de items werd gevarieerd door argumenttype (autoriteit/voorspelling) en argumentkwaliteit (sterk/zwak) om te draaien. Dit resulteerde in vier verschillende versies van een vragenlijst.

2.3 Instrumentatie. In beide vragenlijsten, getiteld *opinies over maatschappelijke onderwerpen*, werden zestien standpunten en ondersteunende argumenten gepresenteerd. Elke vragenlijst begon met een instructie waarin een voorbeelditem werd gegeven. Bovendien werd benadrukt dat een antwoord nooit fout kon zijn.

Het argument werd altijd voor de conclusie gepresenteerd. Bijvoorbeeld:

Lichttherapie zorgt er in de winter voor dat mensen met een stressvolle baan minder snel overspannen raken. Als je last hebt van een winterdipje, zullen enkele behandelingen onder infrarode lampen dus je humeur ten goede komen.

In de vragenlijst over redelijkheid werd de participanten gevraagd om voor elk item op een 7-puntsschaal aan te geven in hoeverre zij het eens waren met de stelling dat het argument een goede onderbouwing is voor de conclusie in de laatste zin (1=zeer mee oneens; 7=zeer mee eens). In de vragenlijsten over overtuigingskracht werd de participanten gevraagd om voor elk item op een 7-puntsschaal aan te geven in hoeverre zij het eens waren met de conclusie in de laatste zin (1=zeer mee oneens; 7=zeer mee eens).

Aan het eind van elke vragenlijst werd er gevraagd naar de leeftijd, sekse en hoogst genoten opleiding van de participant.

2.4 Participanten. De steekproeven bestonden uit 100 participanten, die studenten Bedrijfscommunicatie hebben geworven in hun kennissen, vrienden-, en familiekring. De helft vulde de redelijkheidsvragenlijst in en de andere helft de overtuigingskrachtvragenlijst. De vragenlijsten werden willekeurig toegewezen aan de respondenten. De man-vrouw verhouding in beide groepen was respectievelijk 50:50 en 48:52. In de redelijkheidsgroep varieerde de leeftijd van 17 tot en met 58, met een gemiddelde leeftijd van 36 (SD = 14.33). In de overtuigingskrachtgroep varieerde de leeftijd van de participanten van 18 tot en met 59, met een gemiddelde van 33 (SD = 13.18). Het opleidingsniveau varieerde van basisschool tot en met wetenschappelijk onderwijs. Alle participanten waren leken op het gebied van de argumentatieleer.

2.5 Procedure. De participanten werd gevraagd of zij vrijwillig deel wilden nemen aan een onderzoek waarin hun mening over verschillende maatschappelijke kwesties bevraagd zou worden. Als zij instemden, ontvingen zij een vragenlijst en werden eventuele vragen beantwoord. Het daadwerkelijke doel van het onderzoek werd hun pas verteld nadat zij de vragenlijst hadden ingevuld. Het invullen van de vragenlijst duurde gemiddeld ongeveer 15 minuten.

3. Resultaten

Een multivariate variantieanalyse met herhaalde metingen (MANOVA) werd gebruikt om per argumenttype de effecten van argumentkwaliteit ('Kwaliteit'), argumentatieschema ('Schema') en gemanipuleerd criterium ('Criterium') op redelijkheid en overtuigingskracht ('Afhankelijke Variabele') te onderzoeken. Er is voor gekozen om de MANOVA's per argumenttype uit te voeren, omdat de variabelen Schema en Criterium voor het argument op basis van autoriteit verschillen van de variabelen Schema en Criterium voor het argument ter voorspelling.

3.1 Argument op basis van autoriteit. De eerste vraag is of de redelijkheid van argumenten op basis van autoriteit verschilt van de overtuigingskracht van argumenten op basis van autoriteit. Een hoofdeffect van Afhankelijke Variabele zou dit aantonen. Dit blijkt niet het geval te zijn ($F(1,98) = .76, p = .39$). Verder is het van belang om na te gaan of het verschil tussen normatief sterke en normatief zwakke argumenten beïnvloed wordt door de Afhankelijke Variabele (waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht). Als dit het geval zou zijn, dan zou er een interactie plaats moeten vinden tussen Afhankelijke Variabele (waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht) en Kwaliteit. De resultaten laten echter zien dat dit effect niet optreedt ($F(1,98) = .02, p = .88$).

Uit de analyses van de tussen-proefpersoonfactor Afhankelijke Variabele blijkt dat deze factor geen effect heeft. Daarom zal er voor de beantwoording van de tweede en vierde onderzoeksvraag één antwoord gegeven worden. De tweede onderzoeksvraag luidde: worden normatief sterke argumenten op basis van autoriteit redelijker gevonden dan normatief zwakke argumenten op basis van autoriteit? De vierde onderzoeksvraag was: zijn normatief sterke argumenten op basis van autoriteit overtuigender dan normatief zwakke argumenten op basis van autoriteit? In tabel 6 worden de resultaten gepresenteerd voor redelijkheid en overtuigingskracht.

Tabel 6: Waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht van het argument op basis van autoriteit als functie van argumentkwaliteit, argumentatieschema en criterium (SD tussen haakjes).

Argumentatieschema en criterium	Redelijkheid		Overtuigingskracht	
	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak
Schema 1: Autoriteit A beweert dat maatregel M tot effect E leidt Dus: maatregel M leidt tot effect E Is A een autoriteit op het gebied van standpunt X?	4.04 (1.80)	3.58 (1.67)	4.08 (1.74)	3.76 (1.62)
Is A betrouwbaar?	4.56 (1.99)	3.34 (1.91)	4.58 (1.49)	3.36 (1.61)
Schema 2: Autoriteit A beweert dat effect E wenselijk is Dus: effect E is wenselijk Is A een autoriteit op het gebied van standpunt X?	3.74 (1.95)	2.84 (1.56)	3.76 (1.56)	2.88 (1.49)
Is A betrouwbaar?	3.84 (1.86)	3.34 (1.48)	4.24 (1.57)	3.74 (1.56)

De resultaten laten significante hoofdeffecten zien van Kwaliteit ($F(1,98) = 31.11, p < .001, \eta^2 = .24$), Schema ($F(1,98) = 13.55, p < .001, \eta^2 = .12$) en Criterium ($F(1,98) = 7.79, p < .01, \eta^2 = .07$). Deze hoofdeffecten worden gekwalificeerd door een significante interactie tussen Schema * Criterium * Kwaliteit ($F(1,98) = 6.44, p < .05, \eta^2 = .06$). Het hoofdeffect van Kwaliteit toont aan dat normatief sterke argumenten op basis van autoriteit zowel redelijker gevonden worden als overtuigender zijn dan normatief zwakke argumenten op basis van autoriteit. Wanneer er gekeken wordt naar de individuele items, geldt dat voor vijftien van de zestien items. Bij één van de items die een invulling waren van Schema 1 waarin de deskundigheid gemanipuleerd is, vinden we een gemiddelde van 3.36 (1.66) voor de sterke variant, terwijl de zwakke variant 3.44 (1.53) scoort. Dit is mogelijk de oorzaak van de drieweg-interactie tussen Schema * Criterium * Kwaliteit. Als dit afwijkende item niet de oorzaak is, dan wijst de interactie erop dat verschillen tussen normatief sterke en zwakke argumenten op basis van autoriteit afhankelijk zijn van het argumentatieschema dat gebruikt is en het criterium dat gemanipuleerd is. Een onbetrouwbare autoriteit scoort minder hoog als hij/zij een descriptief standpunt presenteert dan wanneer hij/zij een normatief standpunt naar voren brengt. Verder scoort een ondeskundige autoriteit juist minder hoog wanneer hij/zij een normatief standpunt presenteert, dan wanneer hij/zij een descriptief standpunt beargumenteert. De interactie tussen Schema * Criterium bereikte bijna het vereiste significantieniveau ($F(1,98) = 3.61, p = .06$). Er was geen sprake van andere interacties tussen de variabelen ($F(1,98) < 1.26, p > .26$).

3.2 Argument ter voorspelling. De eerste vraag is of de redelijkheid van argumenten ter voorspelling verschilt van de overtuigingskracht van argumenten ter voorspelling. Een hoofdeffect van Afhankelijke Variabele zou dit aantonen. Dit blijkt niet het geval te zijn ($F(1,98) = .09, p = .76$). Verder is het van belang om na te gaan of het verschil tussen normatief sterke en normatief zwakke argumenten beïnvloed wordt door de afhankelijke variabele (waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht). Ook voor dit argumenttype geldt, dat als dit het geval zou zijn er een interactie plaats zou moeten vinden tussen Afhankelijke Variabele en Kwaliteit. De resultaten laten zien dat er een tendens is in die richting ($F(1,98) = 3.54, p = .06$). De gemiddelden suggereren dat de oordelen over de redelijkheid van argumenten ter voorspelling extremer zijn dan de oordelen over de acceptabiliteit van de conclusie van hetzelfde argument. Een zwak argument ter voorspelling wordt dus zwakker gevonden wanneer men een oordeel over de redelijkheid moet uitspreken, dan wanneer men een oordeel over de acceptabiliteit van de conclusie moet vellen. Sterke argumenten ter voorspelling worden juist sterker gevonden wanneer men de redelijkheid van een argument moet beoordelen, dan wanneer men een oordeel over de acceptabiliteit van de conclusie moet geven. Echter, met deze interpretatie moeten we voorzichtig omspringen, omdat het hier om een (net) niet significant effect gaat.

Uit de analyses van de tussen-proefpersoonfactor Afhankelijke Variabele blijkt dat deze factor geen hoofdeffect heeft. Daarom zal er voor de beantwoording van de derde en vijfde onderzoeksvraag één antwoord gegeven worden. De derde onderzoeksvraag luidde: worden normatief sterke argumenten ter voorspelling redelijker gevonden dan normatief zwakke argumenten ter voorspelling? De vijfde onderzoeksvraag was: zijn normatief sterke argumenten ter voorspelling overtuigender dan normatief zwakke argumenten ter voorspelling? In tabel 7 worden de resultaten gepresenteerd voor redelijkheid en overtuigingskracht.

De redelijkheid en overtuigingskracht van normatief sterke en normatief zwakke argumenten

Tabel 7: Waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht van het argument ter voorspelling als functie van argumentkwaliteit, argumentatieschema en criterium (SD tussen haakjes).

Argumentatieschema en criterium	Redelijkheid		Overtuigingskracht	
	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak
Schema 3: In het algemeen leiden maatregelen zoals M tot effecten zoals E Dus: maatregel M zal tot effect E leiden Komt de maatregel in het argument overeen met de maatregel in het standpunt?	4.72 (1.65)	3.70 (1.76)	4.72 (1.57)	4.06 (1.65)
Komt het effect in het argument overeen met het effect in het standpunt?	4.32 (1.68)	3.92 (1.97)	3.92 (1.54)	3.58 (1.46)
Schema 4: Maatregel M leidt tot effect G G leidt tot effect E Dus: maatregel M zal tot effect E leiden Komt de maatregel in het argument overeen met de maatregel in het standpunt?	5.30 (1.37)	4.36 (1.89)	4.88 (1.22)	4.42 (1.39)
Komt het effect in het argument overeen met het effect in het standpunt?	4.30 (2.01)	3.00 (1.58)	3.98 (1.53)	3.74 (1.69)

Het hoofdeffect van Kwaliteit is significant ($F(1,98) = 26.48, p < .001, \eta^2 = .21$), net als het hoofdeffect van Criterium ($F(1,98) = 43.98, p < .001, \eta^2 = .31$). Het hoofdeffect van Criterium wordt gekwalificeerd door een significante interactie tussen Schema * Criterium ($F(1,98) = 7.67, p < .01, \eta^2 = .07$) en door een significante interactie tussen Schema * Criterium * Afhankelijke Variabele ($F(1,98) = 4.41, p < .05$). Deze resultaten tonen aan dat normatief sterke argumenten ter voorspelling zowel redelijker gevonden worden als overtuigender zijn dan normatief zwakke argumenten ter voorspelling. Ook laten de resultaten zien dat het effect dat het gemanipuleerde criterium heeft, afhankelijk is van het argumentatieschema dat gebruikt wordt. De scores van criterium 3 (maatregel) zijn hoger bij schema 4 dan bij schema 3, terwijl criterium 4 (effect) gemiddeld hoger scoort bij schema 3.

De drieweg-interactie maakt duidelijk dat hierbij de afhankelijke variabele die bevestigd wordt ook een rol speelt. De hierboven beschrijven interactie treedt namelijk op bij de redelijkheidsscores, maar niet bij de overtuigingskrachtscores. Het hoofdeffect van Schema was niet significant ($F(1,98) = 1.73, p = .19$). Er waren geen andere interacties tussen de variabelen ($F(1,98) < 2.35, p > .12$).

4. Conclusie en discussie

De eerste onderzoeksvraag was: verschilt de redelijkheid van normatief sterke en zwakke argumenten van de overtuigingskracht van normatief sterke en zwakke argumenten? Deze vraag is niet eenduidig te beantwoorden. Bij het argument op basis van autoriteit werden er geen verschillen tussen waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht van normatief sterke en zwakke argumenten gevonden. Voor het argument ter voorspelling bereikte het verschil tussen de waargenomen redelijkheid en de daadwerkelijke overtuigingskracht van normatief sterke en zwakke argumenten bijna het conventionele significantieniveau. Een mogelijkheid is dat het verschil tussen waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht van normatief sterke en zwakke argumenten assymmetrisch is: als een standpunt onderbouwd wordt door een argument dat de respondent redelijk vindt, dan zal hij/zij geneigd zijn om dit standpunt te accepteren. Wanneer een standpunt onderbouwd door een argument dat de respondent onredelijk vindt, dan kan hij/zij het standpunt toch accepteren, omdat hij/zijzelf sterke argumenten heeft ter ondersteuning van dat standpunt.

De antwoorden op de onderzoeksvragen, waarin gevraagd werd of normatief sterke argumenten redelijker gevonden werden en overtuigender zijn dan normatief zwakke argumenten, luiden: ja. Voor het argument ter voorspelling is het duidelijk dat argumenten die voldoen aan de normatieve criteria, zowel redelijker gevonden worden als overtuigender zijn dan de argumenten die niet aan deze criteria voldoen. Voor het argument op basis van autoriteit geldt hetzelfde, maar is het beeld gecompliceerder. De resultaten laten duidelijk zien dat autoriteitsargumenten die voldoen aan de criteria beter scoren dan de autoriteitsargumenten die de criteria schenden. Dit effect is echter afhankelijk van het gebruikte schema en het gemanipuleerde criterium. Meer specifiek: een onbetrouwbare autoriteit scoort minder hoog als er een descriptief standpunt wordt verdedigd, dan wanneer er een normatief standpunt wordt verdedigd. Verder is een ondeskundige autoriteit een groter probleem bij het verdedigen van een normatief standpunt dan bij het verdedigen van een descriptief standpunt. Een mogelijke verklaring voor dit effect kan gezocht worden in één item waarbij het zwakke argument hoger scoorde dan het sterke argument. In dit onderzoek is het moeilijk om de drieweginteracties tussen de variabelen te interpreteren, omdat iedere combinatie van variabelen (Schema * Criterium * Kwaliteit) met slechts één item gemeten is. Nader onderzoek zal moeten aantonen of deze interactie niet te zeer item-afhankelijk is.

Gesteld kan worden dat de waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht van argumenten beïnvloed wordt door verschillen in argumentkwaliteit. Daarnaast heeft het gebruikte argumentatieschema en het criterium dat gemanipuleerd is, ook effect op de waargenomen redelijkheid en de overtuigingskracht. Dit komt overeen met de resultaten van Hoeken (2001) en Hoeken en Hustinx (2003). Zij hebben laten zien dat mensen verschillend reageren op verschillende soorten evidentie. Uit het hier gerapporteerde onderzoek blijkt dat we niet alleen onderscheid moeten maken tussen verschillende argumenttypen, maar dat we ook rekening moeten houden met verschillende argumentatieschema's, als we de relatie tussen argumentkwaliteit en waargenomen redelijkheid of daadwerkelijke overtuigingskracht willen onderzoeken.

We hebben geen significante verschillen gevonden tussen de waargenomen redelijkheid en de daadwerkelijke overtuigingskracht van sterke en zwakke argumenten. Dit resultaat wijst erop dat deze twee begrippen sterk gerelateerd zijn. Argumentatie die redelijker gevonden wordt, is door de bank genomen ook overtuigender. Dit komt overeen met de

conclusie van Park e.a. (2007) dat over het algemeen, het gebruik van normatief acceptabele argumentatie tot groter persuasief succes leidt. Onze conclusie weerspreekt echter de resultaten van Hoeken (2001), die een verschil vond tussen wat mensen redelijke argumenten vinden en wat daadwerkelijk overtuigend is.

Dat er geen significant verschil gevonden is tussen redelijkheid en overtuigingskracht, kan veroorzaakt zijn door de manier waarop de argumentatie werd aangeboden. In dit onderzoek is gebruik gemaakt van teksten van twee of drie zinnen. Hoeken en Hustinx (2007) hebben laten zien dat normale taalgebruikers er moeite mee hebben onderscheid te maken tussen sterke en zwakke argumenten, wanneer de argumenten in een langere context gepresenteerd worden. Het is dus onzeker of mensen zich minder laten overtuigen door normatief zwakke argumenten wanneer zo'n zwak argument deel uitmaakt van een meeromvattend betoog, zoals het geval was in het onderzoek van Hoeken (2001).

In dit onderzoek hebben we normatieve criteria uit de argumentatieleer gebruikt om verschillen in argumentkwaliteit te creëren en zijn we nagegaan wat het effect van deze verschillen is op de redelijkheid en overtuigingskracht. De resultaten laten duidelijk zien dat redelijkheid en overtuigingskracht bij geïsoleerde aanbieding van argumentatie sterk samenhangen en dat zij beide afhankelijk zijn van de normatieve kwaliteit van de gebruikte argumenten.

Noten

- 1 Dit onderzoek is gefinancierd door NWO als onderdeel van het programma "De kwaliteit van pragmatische argumenten". De auteurs willen Yvette Linders, Joske Duifhuizen, Jet Meerkerk, Lindsey Hubers, en Christine Liebrecht bedanken voor hun hulp bij het opzetten en uitvoeren van dit onderzoek. Bovendien danken wij twee anonieme reviewers voor hun waardevolle commentaar.
- 2 Uit het artikel van Park e.a. (2007) valt door ons niet op te maken hoe deze kenmerken in het onderzoek precies zijn gedefinieerd en uitgewerkt.
- 3 Eén item liet geen significant effect ($\chi^2(1) = 1.00$, $p = .13$) zien. We kunnen echter volhouden dat dit item succesvol gemanipuleerd is, aangezien geen enkele participant de voorkeur gaf aan de zwakke versie van het argument.

Referenties

- Dillard, J. P., Shen L., & Vail. R. G. (2007). Does perceived message effectiveness cause persuasion or vice versa? 17 consistent answers. *Human communication research*, 33, 467–488.
- Garssen, B. (1997). *Argumentatieschema's in pragma-dialectisch perspectief. Een theoretisch en empirisch onderzoek*. Amsterdam, IFOTT.
- Hoeken, H. (2005). *Overtuigende taal*. Oratie Radboud Universiteit Nijmegen.
- Hoeken, H. (2001). Anecdotal, statistical, and causal evidence: their perceived and actual persuasiveness. *Argumentation*, 15, 425–437.
- Hoeken, H., & Hustinx, L. (2007). The influence of additional information on the persuasiveness of flawed arguments by analogy. In F. H. v. Eemeren, J. A. Blair, C. A. Willard, & B. Garssen (Eds.) *Proceedings of the sixth conference of the international society for the study of argumentation* (pp. 625–630) Amsterdam: SicSat

- Hoeken, H., & Hustinx, L. (2003).** The relative persuasiveness of anecdotal, statistical, causal and expert evidence. In F. H. v. Eemeren, J. A. Blair, C. A. Willard & A. F. S. Henkemans (Eds.), *Proceedings of the fifth conference of the international society for the study of argumentation* (pp. 497–502). Amsterdam: Sic Sat.
- O’Keefe, D. J. (2002).** *Persuasion. Theory & Research* (2nd ed.). Thousand Oaks: Sage.
- O’Keefe, D. J. (1995).** Argumentation studies and dual-process models of persuasion. In F. H. v. Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair, & C. A. Willard (Eds.), *Perspectives and Approaches. Proceedings of change: a test of dual-process and social judgment predictions. Human communication research*, 33, 81–102.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986).** The Elaboration Likelihood Model of Persuasion. *Advances in experimental social psychology*, 19, 124–205.
- Schellens, P. J. (1985).** *Redelijke Argumenten*. Dordrecht: Foris.
- Van Eemeren, F. H. (2001).** Fallacies. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Crucial Concepts in Argumentation Theory* (pp. 135–164). Amsterdam: University of Amsterdam Press.
- Van Eemeren, F. H., Garssen, B., & Meuffels, B. (2007).** De conventionele deugdelijkheid van de pragma-dialectische discussieregels. *Tijdschrift voor taalbeheersing*, 29, 251–274.
- Walton, D. N. (1996).** Argumentation schemes for presumptive reasoning. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Walton, D. (2005).** Justification of argumentation schemes. *Australasian journal of logic*, 3, 1–13.

De stijlfiguur praeteritio als middel om strategisch te manoeuvreren

1. Inleiding

In dit artikel geef ik een analyse van de stijlfiguur *praeteritio* vanuit het perspectief van de geïntegreerd dialectisch-retorische benadering van argumentatie van Frans van Eemeren en Peter Houtlosser. Het uitgangspunt van Van Eemeren en Houtlosser is dat taalgebruikers er in het algemeen niet alleen op uit zijn om een verschil van mening in hun eigen voordeel op te lossen, maar dat zij tegelijkertijd zullen proberen om aan hun dialectische verplichtingen te voldoen, of op zijn minst de schijn van redelijkheid op te houden (1999: 144). Er is volgens Van Eemeren en Houtlosser geen reden om aan te nemen dat de retorische norm van effectief overtuigen noodzakelijkerwijs strijdig is met het pragma-dialectische redelijkheidsideaal (1999: 147). Toch kan het nastreven van een dialectisch doel soms op gespannen voet staan met de poging een retorisch doel te bereiken (Van Eemeren en Houtlosser 2002: 135). Om aan hun dialectische verplichtingen te voldoen zonder hun retorische aspiraties op te geven, gaan taalgebruikers ertoe over om strategisch te manoeuvreren (Van Eemeren en Houtlosser 1999: 144). Strategisch manoeuvreren bestaat uit drie activiteiten:

- (1) het maken van een opportune selectie uit het *topisch potentieel* dat in een bepaalde discussiefase beschikbaar is, (2) het tot stand brengen van een geschikte afstemming op de *verlangens van het auditorium* en (3) het effectief gebruik maken van de juiste *presentatiemiddelen* (Van Eemeren en Houtlosser 1999: 147)

Strategisch manoeuvreren kan 'ontsporen' en drogredelijk worden als een van de partijen zijn retorische doelen laat prevaleren boven zijn dialectische doelen en een of meer regels voor kritische discussie overtreedt.

In mijn eigen recente onderzoek¹ ga ik na wat de functie van specifieke presentatie-

Samenvatting

In dit artikel wordt nagegaan welke bijdrage de stijlfiguur *praeteritio* zou kunnen leveren aan het op effectieve wijze presenteren van de topische keuzes van discussianten. Daartoe wordt eerst nagegaan wat voor verschijningsvormen de *praeteritio* kan hebben en wat voor presentatiemiddelen gebruikt worden om ervoor te zorgen dat de tegenstrijdigheid die inherent is aan deze stijlfiguur zoveel mogelijk gemaskeerd wordt. Vervolgens wordt nagegaan welke effecten de *praeteritio* zou kunnen hebben door te onderzoeken in welke zin deze stijlfiguur kan bijdragen aan het strategisch manoeuvreren in de verschillende fasen van een argumentatieve discussie.

middelen kan zijn bij het strategisch manoeuvreren. Voor elke fase van een argumentatieve discussie onderzoek ik welke rol tropen als metonymie en metafoor en stijlfiguren als retorische vragen kunnen spelen bij het op effectieve wijze presenteren van de topische keuzes die taalgebruikers gemaakt hebben. De globale aanpak is steeds als volgt: om meer inzicht te krijgen in het strategische potentieel van bepaalde tropen en stijlfiguren geef ik een analyse van de communicatieve en interactionele effecten die dergelijke stijlmiddelen kunnen hebben volgens de klassieke en moderne stilistiek. Deze effecten analyseer ik vervolgens vanuit het perspectief van strategisch manoeuvreren.

In dit artikel staat het stijlmiddel *praeteritio* centraal. De *praeteritio* is een gedachtefiguur waarmee men “datgene wat men zegt te ontkennen of voorstelt te verzwijgen juist benadrukt en daardoor des te nadrukkelijker onder de aandacht brengt” (Den Boon 2001: 118). Deze stijlfiguur wordt ook wel *paralipsis*, *antiphrasis*, *occultatio* of *omissio* genoemd. De *Ad Herennium* geeft de volgende beschrijving van *praeteritio*:²

Paralipsis [*praeteritio*] occurs when we say that we are passing by, or do not know, or refuse to say that which precisely now we are saying, as follows: “Your boyhood, indeed, which you dedicated to intemperance of all kinds, I would discuss, if I thought this the right time. But at present I advisedly leave that aside. This too I pass by, that the tribunes have reported you as irregular in military service. [...] Of these things I say nothing, but return to the issue in this trial. (IV, 27.37)

Zoals opgemerkt door Van Velsen & De Jong (2007) is er tot nu geen onderzoek gedaan naar de vormen die de *praeteritio* kan aannemen. Van Velsen & De Jong hebben zelf de voorbeelden die in de publicaties over retorische stijlmiddelen van de *praeteritio* gegeven worden geïnventariseerd en op basis daarvan een lijst met karakteristieke formuleringen aangelegd. Deze lijst is echter door de wijze waarop hij tot stand is gekomen nogal willekeurig en biedt geen systematisch inzicht in de manifestaties van deze stijlfiguur. Omdat de vorm van de *praeteritio* van invloed kan zijn op de mogelijkheden tot strategisch manoeuvreren met deze figuur, zal ik in dit artikel eerst aandacht besteden aan de mogelijke verschijningsvormen van de *praeteritio*. Daarna zal ik nagaan welke effecten de *praeteritio* zou kunnen hebben als gevolg van de presentatiemiddelen die typisch bij deze techniek gebruikt worden. De effecten van het gebruik van de *praeteritio* zal ik vervolgens preciseren voor de context van een argumentatieve discussie door na te gaan wat de mogelijkheden zijn om strategisch te manoeuvreren met dit stijlmiddel. Ten slotte zal ik kort ingaan op de aard van de ontsporingen die uit het gebruik van de *praeteritio* kunnen voortvloeien.

2. Manieren om duidelijk te maken dat men iets niet gaat zeggen

Kenmerkend voor de *praeteritio* is dat de spreker aankondigt iets niet te gaan zeggen, maar dit desondanks toch doet.³ De stijlfiguur wordt daarom ook wel ‘pseudoreticentie’ genoemd. Om meer inzicht te krijgen in de verschijningsvormen van *praeteritio*, zal ik de volgende twee vragen trachten te beantwoorden: 1) Met wat voor middelen kunnen sprekers of schrijvers duidelijk maken dat ze bepaalde informatie niet zullen geven; en 2) Wat voor presentatiemiddelen kunnen worden gebruikt om die informatie desondanks over te brengen zonder dat dit al te zeer opvalt?

De stijlfiguur praeteritio als middel om strategisch te manoeuvreren

Om duidelijk te maken dat ze het ergens niet over zullen hebben of iets niet zullen zeggen kunnen sprekers of schrijvers ervoor kiezen dit expliciet aan te kondigen, of juist om dit op een indirecte wijze duidelijk te maken. In voorbeeld (1) en (2) is van een directe aanpak sprake:

- (1) Ik zal je niet vertellen hoe magistraal 'The Shins' waren, eveneens niet hoe onbeschrijfelijk goed 'Arcade Fire' was.
(profile.myspace.com/index.cfm?fuseaction=user.viewprofile&friendID=100129836 - 149k –)
- (2) Ik zal niet zeggen dat het ondergaan van een abortus makkelijk is voor de meeste vrouwen, maar er wordt wel maar licht over gedacht. (www.nosheadlines.nl/forum.php/view_message/1088 - 17k)

In voorbeeld (1) kondigt de schrijver expliciet aan dat hij niet zal vertellen hoe magistraal 'The Shins' waren of hoe onbeschrijfelijk goed 'Arcade Fire' was en daarmee heeft hij de mededeling dat de groepen in kwestie magistraal en onbeschrijfelijk goed waren al gedaan.

In voorbeeld (2) maakt de schrijver expliciet duidelijk dat hij niet beweert dat het ondergaan van een abortus voor de meeste vrouwen gemakkelijk is. Uit het vervolg blijkt dat hij wel degelijk een dergelijke bewering doet.

Door te kennen te geven dat een of meer van de geslaagdheidsvoorwaarden voor het uitvoeren van een taalhandeling die tot de klasse van de beweerders behoort, niet zijn vervuld, kan een spreker of schrijver op een indirecte manier laten weten dat hij iets niet zal zeggen of het ergens niet over zal hebben. Door op dit niet vervuld-zijn van een geslaagdheidsvoorwaarde voor een bewerende taalhandeling te wijzen, voert de spreker of schrijver argumentatie aan voor het impliciete standpunt dat het niet gerechtvaardigd zou zijn om de taalhandeling in kwestie uit te voeren en dat is een manier om indirect duidelijk te maken dat men deze taalhandeling niet uitvoert of zal uitvoeren.

Bewerende taalhandelingen hebben de volgende geslaagdheidsvoorwaarden:⁴

- S gelooft dat de propositie die in de beweeder wordt uitgedrukt juist is (*Oprechtheidsvoorwaarde*)
- S gelooft dat hij redenen kan aanvoeren die de uitgedrukte propositie ondersteunen (*Voorbereidende voorwaarde 1*)
- S gelooft dat de informatie die de propositie bevat voor de luisteraar van belang is (nieuw, de moeite waard, enzovoorts) (*Voorbereidende voorwaarde 2*)
- S gelooft dat hij gerechtigd is of in de positie is om zijn gebondenheid aan de juistheid van de propositie tot uitdrukking te brengen (d.w.z. dat er geen morele, juridische of praktische redenen zijn en ook geen sociale conventies die S beletten dit te doen) (*Voorbereidende voorwaarde 3*)

Ik zal voor elk van deze vier geslaagdheidsvoorwaarden wat voorbeelden geven van de manier waarop sprekers duidelijk kunnen maken dat ze de beweeder in kwestie niet zullen uitvoeren.

Ontkennen dat aan de oprechtheidsvoorwaarde (S gelooft dat de propositie die in de beweeder wordt uitgedrukt juist is) is voldaan:

- (3) Bush [...] waarschuwde het Congres dat het het oorlogsbudget niet mocht beperken [...]: “Ik geloof niet dat iemand onpatriottisch is wanneer hij het niet met mijn standpunt eens is. Aan de andere kant denk ik dat het belangrijk is dat mensen begrijpen wat de consequenties zijn wanneer ze onze troepen niet de financiële middelen geven die nodig zijn om het karwei te klaren.” (www.usatoday.com/news/washington/2007-02-26-democrats-iraq, vert. fsh)

Ontkennen dat aan voorbereidende voorwaarde 1 (S gelooft dat hij redenen kan aanvoeren die de uitgedrukte propositie ondersteunen) is voldaan:

- (4) Ik ken de studie van Edouard Croufer niet. Hoewel ik geen reden heb om aan zijn conclusies te twijfelen, gaan ze niet op voor de investeringen van Akzo Nobel in China. (www.fembusiness.nl/fembusiness/content/nieuws/23956/article.html)

Ontkennen dat aan voorbereidende voorwaarde 2 (S gelooft dat de informatie die de propositie bevat voor de luisteraar van belang is (nieuw, de moeite waard, enzovoorts) is voldaan:

- (5) Als het een beetje meezit gaan de regeringsleiders het binnenkort eens worden over de Europese Grondwet. Ik zal u niet vervelen met mijn mening over het feit dat die Grondwet weer achter gesloten deuren is uit-onderhandeld: mijn ongenoegen daarover heb ik al luid en duidelijk te kennen gegeven in de afgelopen maanden. Niet alleen durven de regeringsleiders en ministers niet voor het oog der natie een politieke discussie aan te gaan, maar ze nemen niet eens de moeite om hun eigen burgers rechtstreeks op de hoogte houden. Alles wat wij weten vernemen we uit de media. (www.d66.nl/9359000/1/j9vvhc6cwgbojx9/vhbzpujhrkyg - 32k -)

Ontkennen dat aan voorbereidende voorwaarde 3 (S gelooft dat hij gerechtigd is of in de positie is om zijn gebondenheid aan de juistheid van de propositie tot uitdrukking te brengen (d.w.z. dat er geen morele, juridische of praktische redenen zijn en ook geen sociale conventies die S beletten dit te doen)) is voldaan:

- (6) Als ik je niet zo aardig vond zou ik schrijven dat ik dit een leuterverhaal vind. (www.dichttalent.nl/?nav=orthKsHrGmKhLkBgE&gedsel=hgkruBsHrGmKhLAssUxsUDKLuwB)
- (7) Dit is niet de plaats om de strekking van *Verandering en verloedering* te herhalen, maar voor een goed begrip vatten we de kernpunten even samen [gevolgd door een samenvatting van de belangrijkste punten]. (www.meertens.knaw.nl/medewerkers/marc.van.oostendorp/canonangst.html - 18k -)

3. Presentatietechnieken om de inconsistentie die inherent is aan praeteritio te maskeren

Zoals we hebben gezien is het kenmerkend voor *praeteritio* dat sprekers of schrijvers, hoewel ze aankondigen dat ze iets niet zullen zeggen, dit toch doen. Wat voor technieken worden gebruikt om de informatie die ze beweren niet over te brengen toch over te brengen *zonder al te zeer de aandacht op deze inconsistentie te vestigen*?

Ik denk dat deze vraag pas goed beantwoord kan worden als er eerst een nader onderscheid wordt aangebracht in de wijzen waarop een *praeteritio* gepresenteerd kan worden. Er zou naar mijn idee onderscheid gemaakt moeten worden tussen gevallen waarbij een spreker ontkent dat hij zichzelf bindt aan een bepaalde propositie en gevallen waarbij hij ontkent dat hij iets zal gaan vertellen, iets zal noemen of ergens over zal spreken. Als een spreker ontkent iets te (zullen) zeggen (zoals in voorbeeld 2), of ontkent dat de oprechtheidsvoorwaarde voor beweerders is vervuld (“Ik geloof niet dat”, zoals in voorbeeld 3), of dat de voorbereidende voorwaarde is vervuld dat de spreker gelooft dat hij redenen aan kan voeren ter ondersteuning van zijn bewering (voorbeeld 4), geeft hij daarmee ook aan dat hij niet bereid is zich aan een bepaalde propositie te binden.⁵ Dit is anders in gevallen waar de spreker aankondigt dat hij iets niet zal vertellen (zoals in voorbeeld 1) of te kennen geeft dat niet aan de tweede of derde voorbereidende voorwaarde voldaan is (zoals in de voorbeelden 5 tot 7). De spreker ontkent dan niet dat hij bereid is zich aan de aanvaardbaarheid van een propositie binden, maar alleen dat hij bereid (of in staat) is een bewerende taalhandeling uit te voeren. Het feit dat hij gebonden is aan de propositie of proposities die hij niet bereid is tot uitdrukking te brengen blijft dan impliciet of wordt als gegeven beschouwd. Neem voorbeeld (6): in zijn reactie op een bijdrage aan een internetforum geeft de schrijver aan dat hij een gedicht waar hij commentaar op geeft een leuterverhaal zou noemen als hij de dichter niet zo aardig vond. Hij ontkent daarmee niet zijn gebondenheid aan het feit dat het een leuterverhaal is.

Dit verschil heeft consequenties voor de manier waarop sprekers zullen proberen te voorkomen dat ze openlijk inconsistent zijn wanneer ze zeggen dat ze iets niet zullen zeggen of vertellen wat ze desondanks naar voren brengen. Als een spreker geen enkele poging zou doen om de inconsistentie die inherent is aan een *praeteritio* te verbloemen, zou hij *praeteritio*'s van de volgende twee typen produceren:

- (8) Ik zeg niet dat hij ziek is, maar hij is ziek [niet p, maar p]
- (9) Ik zal je zijn naam, die Karel Schuur is, niet vertellen [Ik zal taalhandeling A niet uitvoeren, die ik nu aan het uitvoeren ben]

Zulke overduidelijke inconsistenties zullen waarschijnlijk de kans niet groter maken dat een discussiant de discussie naar zijn hand kan zetten. De vraag is daarom hoe discussianten er in slagen dergelijke vormen van inconsistentie minder opvallend te laten zijn.

In het eerste type gevallen, waar de spreker zijn gebondenheid aan een propositie ontkent, is een veelgebruikte techniek om deze ontkenning te laten volgen door een zin die met ‘maar’ wordt ingeleid. In de ‘maar’-zin doet de spreker dan een alternatieve bewering die op het eerste gezicht misschien wel af lijkt te wijken van de eerdere bewering die de spreker zegt niet te willen doen, maar die bij nadere beschouwing op hetzelfde neerkomt in de betreffende context. Een dergelijke techniek kan gerekend worden tot wat Hyland (1996: 443–445) de *writer-oriented hedges* noemt. Door dergelijke *hedges* te gebruiken, proberen schrijvers volgens Hyland “to avoid assuming explicit responsibility for an assertion while seeking to secure ‘uptake’ by moving the reader to the writer’s standpoint” (1996: 444). Een voorbeeld dat hij van een dergelijke *hedge* geeft is:

Although it is premature to answer this question it might be suggested that synthetases present in nuclei could be involved in the regulation of the processing of [...] (1996: 444)

In voorbeeld (2) wordt van een dergelijke vorm van *hedging* gebruik gemaakt: de schrijver “zal niet zeggen dat het ondergaan van een abortus voor de meeste vrouwen gemakkelijk is, maar er wordt wel maar licht over gedacht”. Tenzij de schrijver met deze tegenstelling doelt op het verschil tussen hoe makkelijk men ertoe besluit, maar hoe moeilijk het achteraf blijkt te zijn, doet hij wel degelijk de bewering die hij niet zegt te doen: als veel vrouwen ‘licht denken over abortus’ dan betekent dit dat zij ‘gemakkelijk een abortus ondergaan’. Ook voorbeeld (7) kan als een voorbeeld van deze presentatietechniek gezien worden. De schrijver vindt het niet de plek om de strekking van een rapport te herhalen, maar vat vervolgens voor een goed begrip wel de kernpunten samen, en geeft in feite dus wel aan wat de strekking van het rapport is.

In het tweede soort gevallen, waar de spreker aangeeft niet bereid te zijn om bepaalde informatie over te brengen aan de luisteraar, zijn er verschillende technieken die kunnen helpen om de inconsistentie minder opvallend te maken. Ik zal er hier vier behandelen.

Een eerste manier om het gewenste effect te bereiken is ervoor te zorgen dat er geen absolute formuleringen gebruikt worden, en dus bijvoorbeeld niet zeggen dat men *niet* van iets zal *spreken*, maar in plaats daarvan formuleringen gebruiken die meer gradatie toelaten, zoals “Ik zal niet uitweiden over” of “Ik zal niet in details treden over”. Aangezien de criteria voor wanneer er sprake is van een uitweiding of van details in belangrijke mate relatief en subjectief zijn, is het lastig om iemand die aankondigt niet te zullen uitweiden of in details te treden ervan te beschuldigen dat hij wel degelijk te gedetailleerd is. In voorbeeld (10) maakt de schrijver van deze techniek gebruik om wat er allemaal misging tijdens de vakantie breed uit te meten, en tegelijkertijd de indruk te wekken dat hij hier niet over uitweidt:

- (10) Tuurlijk, er ging ook heus wel eens wat mis. Ik zal niet uitweiden over de bobbel die tot overmaat van ramp verscheen in ons langzaam leeglopende luchtbed, de Zweed die ons bijna aanreed, het hotel wat vol bleek te zijn, de veerboot waar we op de terugweg met lege maag veel te lang op moesten wachten en hoe chagrijnig ik daarvan werd, de regenbuien, die keer dat de motor niet wilde starten en ik onszelf al naar Nederland terug zag vliegen terwijl de auto volgeladen achterbleef, de kapotte uitlaat, die Zweedse jonge gast die we helemaal niet kenden, die nauwelijks Engels sprak en die we eigenlijk niet durfden te bellen om te vragen of hij onze auto kon repareren, en hoe misselijk we werden van al dat heerlijke Zweedse snoepgoed. (*froukiwi.blogspot.com/ - 99k -*)⁶

Een tweede mogelijkheid is gebruik te maken van een constructie als: ‘Ik zal niet vertellen hoe’. Zo kan fragment (11) een handige manier zijn om de boodschap dat de schrijver zich erg aan Koeman heeft geërgerd over te brengen en tegelijkertijd de indruk te wekken dat hij niets over zijn ergernis zegt:

- (11) Ik zal maar niet vertellen, hoe erg ik me aan Koeman heb lopen ergeren toen hij bij Vitesse was.
(*webpiraat.nl/wp/list_messages/19638 - 77k -*)

Deze manier om informatie te introduceren kan effectief zijn vanwege de potentiële ambiguïteit van de afhankelijke zin die met ‘hoe’ begint wanneer deze volgt op werkwoorden als ‘verhalen’, ‘zeggen’, enzovoorts: ‘hoe’ kan in dergelijke zinnen volgens het WNT enerzijds

De stijlfiguur praeteritio als middel om strategisch te manoeuvreren

de betekenis hebben van ‘de manier waarop’ of ‘de mate waarin’ en anderzijds een betekenis die gelijk is aan die van het voegwoord ‘dat’. Een zin als (12):

- (12) Ik zal niet vertellen hoe ik mijn portemonnee ben verloren in Groningen.

Kan gebruikt worden om twee verschillende beweringen te doen (12a) and 12b):

- (12a) Ik zal niet vertellen op welke manier precies ik mijn portemonnee ben verloren in Groningen.

- (12b) Ik zal niet vertellen dat ik mijn portemonnee ben verloren in Groningen.

Wanneer de spreker met (12) alleen de informatie wilde overbrengen *dat* hij zijn portemonnee in Groningen verloren heeft, dan is dit een duidelijk geval van een *praeteritio* en geen reticentie: datgene wat de spreker aankondigt niet te zullen vertellen is dan precies wat hij juist wel vertelt. Maar deze tegenstrijdigheid kan onopgemerkt blijven door de ambiguïteit van de afhankelijke zin die met ‘hoe’ begint. Het is zelfs aannemelijk dat de luisteraar de voorkeur zal geven aan interpretatie (12a) boven (12b), omdat we ervan uit mogen gaan dat hij zal aannemen dat de spreker zich aan het samenwerkingsbeginsel van Grice (1975) houdt. Om die reden zal de luisteraar niet onnodig een overtreding van het maxime van kwaliteit aan de spreker toeschrijven.

Een derde manier om een *praeteritio* tot stand te brengen zonder openlijk inconsistent te zijn is een constructie te gebruiken die ook in het geval van een echte weglating kan worden gebruikt, zoals: ‘Ik wil het vandaag niet over X hebben’ waarbij X een zelfstandig naamwoord of zelfstandig naamwoordzin is en geen volledige bewering. (13) zou een voorbeeld kunnen zijn van zo’n echte weglating (en dus geen *praeteritio*):

- (13) Ik wil het hier vandaag niet hebben over de kwestie van de selectieprocedure, want ik denk dat we die beter tijdens de stafvergadering kunnen bespreken.

Wanneer dezelfde constructie echter een zelfstandig naamwoord(zin) bevat dat negatieve of positieve connotaties heeft, kan hij gebruikt worden om precies die informatie over te brengen die men wil overbrengen terwijl men voorgeeft dit niet te doen. Wanneer de spreker bijvoorbeeld door (14) te uiten in feite de mededeling wil doen dat er contributiegelden verduisterd zijn tegenover een publiek waarvoor dit nieuwe informatie is, dan kan deze uiting als een *praeteritio* geanalyseerd worden:

- (14) Ik wil het hier nu niet over de kwestie van de verduistering van de contributiegelden hebben.

Een bijkomend voordeel van dit type constructie is dat de informatie (dat er sprake is van verduistering van de contributiegelden) geïntroduceerd wordt alsof het om een niet ter discussie staand gegeven gaat, om iets wat al deel uitmaakt van de gemeenschappelijke uitgangspunten en daarom geen enkele kritische aandacht verdient.⁷

Een vierde voorbeeld van hoe sprekers of schrijvers een bewering kunnen doen of een beschuldiging kunnen uiten die ze zeggen niet te zullen doen of uiten zonder inconsistent te lijken is door gebruik te maken van een conditionele bijzin in de verleden tijd. Dit maakt

het mogelijk de indruk te wekken dat ze een bepaalde bewering niet kunnen doen, omdat een bepaalde voorwaarde niet vervuld is. De bewering wordt vervolgens desondanks gedaan, zoals in voorbeeld (15), maar hij lijkt nu niet langer gericht te zijn tot de persoon in kwestie, zodat de spreker kan ontkennen dat hij zijn vriend een leugenaar heeft genoemd:

- (15) Als je mijn vriend niet was, zou ik zeggen dat je een leugenaar was.

4. Mogelijke effecten van *praeteritio*

Volgens de *Ad Herennium* wordt *praeteritio* vooral gebruikt om bepaalde informatie te geven of bewijsmateriaal te presenteren zonder er de aandacht op te vestigen dat men deze informatie verschaft of dit bewijsmateriaal naar voren brengt:

This figure is useful if employed in a matter which it is not pertinent to call specifically to the attention of others, because there is advantage in making only an indirect reference to it, or because the direct reference would be tedious or undignified, or cannot be made clear, or can easily be refuted. As a result, it is of greater advantage to create a suspicion by *Paralipsis* [*praeteritio*] than to insist directly on a statement that is refutable. (IV, 27.37).

Usher geeft een vergelijkbare analyse van de functie van deze gedachtefiguur en meent dat deze gebruikt wordt “as a medium for presenting evidence in such a way that it may be accepted by the audience in spite of its doubtful veracity or value.” (1965: 175). Hij geeft de volgende beschrijving van hoe *praeteritio* zou kunnen werken:

Occultatio [*praeteritio*] is thus used to present material which would, if critically examined by an alert jury, be found false or refutable. It enables a statement to be made and mentally noted by the jury in the speaker’s favour; but because he seems to regard it as unnecessary for his argument or irrelevant, they do not examine it too closely. By this means, weak arguments and false evidence could be introduced with confidence under the pretence of omitting them. (176)

In deze interpretatie wordt *praeteritio* gebruikt om informatie en in het bijzonder argumentatie op onopvallende wijze naar voren te brengen. Andere auteurs daarentegen zien *praeteritio* vooral als een manier om de zogenaamd weggelaten informatie te benadrukken. Zo definieert Lanham *praeteritio* als: “emphasizing something by pointedly passing it over” (1991: 104). En Dupriez maakt onderscheid tussen “semi-preteritions which hardly emphasize an utterance” en “true preterition” which “is a form of pseudo-simulation, concealing the better to display” (1991: 354).

Ik denk dat *praeteritio* het beste geanalyseerd kan worden als een combinatie van benadrukken en verbergen. In plaats van ergens gewoon over te zwijgen of ervan af te zien een bepaalde taalhandeling uit te voeren, ontkennen sprekers of schrijvers die zich van een *praeteritio* bedienen expliciet hun gebondenheid aan een bepaalde propositie of kondigen ze expliciet aan dat ze het ergens niet over zullen hebben. Doordat ze hun gebondenheid

aan de propositie ontkennen, wordt het publiek zich meer bewust van die propositie. Zoals Clark (1975) opmerkt naar aanleiding van Richard Nixons beroemde “I am not a crook”-uitspraak, vooronderstellen ontkenningen dat het publiek gelooft of zou kunnen geloven dat datgene wat ontkend wordt het geval is.⁸ En als een spreker aankondigt het ergens niet over te zullen hebben, vestigt hij daarmee de aandacht op de taalhandeling die hij beweert niet te zullen uitvoeren. Normaalgesproken doet men dit immers alleen in situaties waarin het publiek verwacht dat men een bepaalde taalhandeling zal uitvoeren, of waar men dit zelf had willen doen, maar er desondanks vanaf ziet. Om die reden is het ontkennen dat je een bepaalde taalhandeling gaat uitvoeren ook een manier om impliciet duidelijk te maken aan het publiek dat je die taalhandeling had kunnen uitvoeren of had willen uitvoeren.

Door een gebondenheid te ontkennen of aan te kondigen dat men een bepaalde taalhandeling niet gaat uitvoeren, wordt de aandacht van het publiek dus al gevestigd op de uitspraak die sprekers of schrijvers zeggen niet voor hun rekening te willen nemen of niet te zullen doen. Vervolgens wordt die uitspraak toch gedaan, maar meestal op zo’n manier dat de tegenstrijdigheid tussen dat wat de spreker zegt te doen en wat hij in werkelijkheid doet, gemaskeerd wordt. Zo kan *praeteritio*, wanneer deze figuur gecombineerd wordt met specifieke presentatietechnieken, zowel een vorm van benadrukken als een vorm van verbergen zijn.

5. De rol van *praeteritio* bij het strategisch manoeuvreren

Op basis van de hierboven gegeven karakterisering van *praeteritio*, zal ik tot slot trachten na te gaan welke rol *praeteritio* zou kunnen spelen in de strategische manoeuvres die taalgebruikers uitvoeren om hun dialectische en retorische doelen gelijktijdig te realiseren. Van Eemeren en Houtlosser gaan er vanuit dat elk van de vier dialectische fasen een retorische pendant heeft, zodat per discussiefase een retorisch doel kan worden onderscheiden (1999: 147). Zoals we gezien hebben is *praeteritio* tot nu toe vooral beschreven als een nuttige techniek om argumenten zo te presenteren dat ze een tegenstander minder gauw aanleiding zullen geven tot het naar voren brengen van kritiek. *Praeteritio* wordt dus opgevat als een middel dat gebruikt kan worden in de argumentatiefase. Naar mijn mening kan *praeteritio* echter ook in de andere fasen van een argumentatieve discussie functioneel zijn.

In de *confrontatiefase* is het *dialectische* doel het verschil van mening tot uitdrukking te laten komen. Elk van de deelnemers aan de discussie zal daarnaast het *retorische* doel nastreven het verschil van mening in de voor hem meest gunstige vorm geformuleerd te krijgen (Van Eemeren en Houtlosser 1999: 149). Discussianten zullen bijvoorbeeld hun standpunt op zo’n manier presenteren dat het moeilijker wordt om het aan te vallen, zoals in voorbeeld (16). Door eerst het optreden van Maria Shriver als een troefkaart in de Obama campagne te presenteren en vervolgens expliciet te ontkennen dat er een verband is tussen de reactie van Clinton en de aanwezigheid van Maria Shriver insinueert de schrijver dat de reden dat Bill Clinton zijn bezoek aan Los Angeles heeft afgezegd is dat Clinton verbolgen was over het feit dat de ‘first lady’ van Californië in de Obama campagne was opgetreden. De ontkenning van enige intentie om dit verband te leggen, maakt het echter lastig voor een tegenstander om kritiek op dit impliciete standpunt naar voren te brengen:

Een standpunt presenteren met behulp van praeteritio:

- (16) Maar de Obama campagne had ook troefkaarten. Caroline Kennedy, Michelle Obama en Oprah Winfrey zouden samen verschijnen in een sporthal van UCLA (de University of California, Los Angeles). [...] De grootste verrassing zat helemaal aan het einde. Michelle Obama riep Maria Shriver op het podium, first lady van Californië en echtgenote van Arnold Schwarzenegger (inderdaad, de Republikein die vorige week openlijk zijn steun uitsprak voor John McCain). “Ik werd vanmorgen wakker en ik wist dat ik hier moest zijn”, zei Shriver (overigens het nichtje van John F. Kennedy). **Ik zou niet durven beweren dat er een verband is**, maar Bill Clinton zegde zijn vierde en laatste bezoek in LA af en vloog naar New Mexico om samen met gouverneur Bill Richardson naar de Super Bowl te kijken. (www.nos.nl/nosjournaal/artikelen/2008/2/4/040208_obama_dreamteam.html - 20k -)

Een andere mogelijkheid is dat de partijen proberen het standpunt van de andere partij zo te bekritisieren dat ze hier geen rekenschap over hoeven af te leggen en zo een eventuele tegenaanval kunnen voorkomen. Dit is wat ‘Ben’ lijkt te proberen in zijn reactie op ‘Nick’ in voorbeeld (17):

Het standpunt van de andere partij bekritisieren met behulp van praeteritio:

- (17) *Nick:*
Melissa, dat jij geen voorkeur hebt voor de PvdA is duidelijk, en ook zeer begrijpbaar. Maar ze door het slijk halen omdat ze zich zogenaamd richten op kinderen uit groep zes, is gewoon dom. De PvdA versimpelt haar standpunten voor de allochtone Nederlander. Want zij niet zo goet begreipen die Nederlands taal; ish moeiljik en zo.
- Ben:*
Och, och, Nickje toch. Wat moet het heerlijk zijn om in jouw simpele wereld te leven. **Het zou flauw zijn om te zeggen** dat ‘begrijpbaar’ geen Nederlands is (‘Nick’ trouwens ook niet) en dat je daarom geen recht hebt allochtonen die niet kunnen spellen af te zeiken. Het is de PvdA=Allochtonen-redenering die al zo uitgekauwd en afgesleten is. (tweedekamer.blog.nl/verkiezingsprogrammas/2006/09/08/pvda_goes_jip_en_janneke - 61k)

Het *dialectische* doel van de *openingsfase* is een ondubbelzinnig vertrekpunt te bepalen voor de discussie door het eens te worden over de uitgangspunten; het *retorische* doel van elk van de partijen is die uitgangspunten aangenomen te krijgen die het meest voordelig voor henzelf zijn. Manieren om uitgangspunten vastgesteld te krijgen zijn bijvoorbeeld een uitgangspunt voorstellen, of een uitgangspunt toeschrijven aan de andere partij.⁹ In voorbeeld (18) gebeurt dit laatste door met behulp van een *praeteritio* iets als een al aanvaard uitgangspunt voor te stellen:

Aangeven dat de andere partij iets al als uitgangspunt aanvaard heeft met behulp van een praeteritio:

- (18) Ik wil graag de nadruk leggen op het feit dat het Parlement erop aandringt dat de gegevens waar deze verordening betrekking op heeft zo spoedig mogelijk beschikbaar worden gemaakt. **Ik hoef u er niet aan te herinneren** dat onze rechtstreekse concurrenten, de Verenigde Staten en Japan, al meer dan twintig jaar kunnen beschikken over gedetailleerde informatie betreffende de buitenlandse investeringen van hun ondernemingen. Dat geeft de regeringen en het bedrijfsleven van deze landen bij het opstellen van hun handelsstrategie en -beleid een voorsprong op Europa. De Commissie zou het daarom een goede zaak vinden als het Parlement en de Raad reeds in eerste lezing overeenstemming zouden bereiken over dit voorstel voor een verordening. (*Lamfalussy* www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+CRE+20060216+ITEMS+DOC+XML+V0//NL - 540k -)

Doordat de schrijver het doet voorkomen alsof het overbodig zou zijn om te vermelden dat de concurrentie al meer dan twintig jaar kan beschikken over informatie over buitenlandse investeringen, wekt hij de indruk dat het hier om een al aanvaard uitgangspunt gaat. Tegelijkertijd maakt de *praeteritio* het hem mogelijk om dit uitgangspunt dat deel uitmaakt van zijn argumentatie nog eens expliciet onder de aandacht te brengen en zo zijn argumentatie overtuigender te maken.

Het *dialectische* doel van de *argumentatiefase* is de houdbaarheid van een standpunt te testen door verdedigende en aanvallende zetten af te wisselen. Het *retorische* doel van deze fase is de meest doorslaggevende verdediging te geven en de meeste effectieve aanval te doen (Van Eemeren and Houtlosser 2002: 139). Om ervoor te zorgen dat hun verdediging afdoende is, zullen discussianten bijvoorbeeld hun argumenten zo presenteren dat ze zo sterk mogelijk lijken. In voorbeeld (19) wordt een van de argumenten voor het standpunt dat Michiel Smit de meest bekrompen politicus van het jaar is gepresenteerd met behulp van een *praeteritio*. De schrijver laat op die manier weten dat hij nog een veel sterker argument heeft, maar dat niet eens hoeft te gebruiken, aangezien zijn argumentatie ook zonder dat argument al overtuigend genoeg is:

Een argument presenteren met behulp van een praeteritio:

- (19) Dan de volgende prijs. Deze zal gaan naar de meest bekrompen politicus van het jaar. En naar wie zou deze prijs anders kunnen gaan dan naar Michiel Smit van Nieuw Rechts. Meneer Smit bepleit de totale sluiting van grenzen voor economische asielzoekers en opvang in de regio van politieke vluchtelingen. Hij wil de nationale trots stimuleren, en dat wil hij onder andere bereiken door het verplicht zingen van het volkslied op scholen. Wat een achterlijke en bekrompen plannen. **En laten we het maar niet hebben over** zijn betrokkenheid bij Stormfront en de nazi-foto's. En dan ook nog ontkennen dat hij daar iets mee te maken heeft. Nou Meneer Smit, u heeft uw prijs dubbel en dwars verdiend. Gefeliciteerd! (www.chrisheijmans.nl/pivot/entry.php?id=156 - 13k)

Het *dialectische* doel van de *afsluitingsfase* is vast te stellen wat het resultaat van de discussie is: mag de protagonist zijn standpunt handhaven, of mag de antagonist vasthouden aan zijn twijfel? Het *retorische* doel van elk van de partijen is de overwinning op te eisen (Van Eemeren en Houtlosser 2002: 139). In voorbeeld (20) beëindigt de antagonist de discussie op een webforum door aan te kondigen dat hij zijn twijfel handhaaft. Maar hij doet dit met behulp van een *praeteritio*, wellicht om het eenvoudiger te maken om de discussie in zijn voordeel af te sluiten zonder verder protest, omdat hij door zijn ‘belofte’ de indruk wekt dat hij de ander ter wille is (althans, die indruk zou hij kunnen wekken, als hij er niet ook nog ‘oops’ aan had toegevoegd).

Twijfel handhaven met behulp van een praeteritio:

- (20) Heel erg bedankt [t] en ik beloof niet te zullen vermelden dat ik het er niet mee eens ben (oops).
(www.physicsforums.com/showthread.php?t=237&page=13 - 117k -, vert. fsh)

Ik hoop dat ik met deze voorbeelden aannemelijk heb kunnen maken dat het stijlmiddel *praeteritio* in alle fasen van een argumentatieve discussie kan worden aangewend, en dan steeds een specifieke bijdrage kan leveren aan de strategische manoeuvres van de discussianten. Hoewel het gebruik van een *praeteritio* niet noodzakelijkerwijs in een drogreden resulteert, is er een reële kans dat strategische manoeuvres waarbij *praeteritio*'s betrokken zijn ontsporen. Het gebruik van dit stijlmiddel kan typisch resulteren in ontduikingen van de bewijslast voor een standpunt, zoals in de voorbeelden (2) en (16) waar de protagonist zijn standpunt immuniseert tegen kritiek door het zo voor te stellen dat de positie die hij in feite verdedigt niet degene is die hij wenst te verdedigen. Ook voorbeeld (18) zou kunnen neerkomen op een ontduiking van de bewijslast, maar dan voor het argument, indien de spreker het ten onrechte doet voorkomen dat de inhoud van dit argument al tot de gemeenschappelijke uitgangspunten behoort.

Meer in het algemeen kan het gebruik van *praeteritio* een middel zijn om een van de regels voor een kritische discussie te overtreden zonder met de gevolgen van deze overtreding geconfronteerd te worden. Zo begaat de antagonist van voorbeeld (17) een ad hominem-drogreden van het *tu quoque*-type wanneer hij de ander het recht ontzegt iets ten nadele van het taalgebruik van allochtonen te berde te brengen, op grond van het feit dat die ander zelf zijn Nederlands niet goed beheerst. Maar omdat de antagonist deze kritische reactie introduceert met behulp van een *praeteritio*, kan hij niet zo gemakkelijk aangesproken worden op het begaan van deze drogreden. Aangezien er door het gebruik van de *praeteritio* een verschil ontstaat tussen wat er officieel gezegd wordt en wat er ‘off the record’ wordt gezegd, kan deze figuur in algemene zin een middel zijn om de verantwoordelijkheden te ontlopen die men op zich zou hebben genomen als men geen gebruik had gemaakt van de *praeteritio*.

Noten

- 1 Zie bijvoorbeeld Snoeck Henkemans (2005; 2007) en Plug & Snoeck Henkemans (2006).
- 2 Usher (1965) beschouwt de karakterisering van de *praeteritio* in de *Retorica Ad Herennium* als de beste bespreking van deze figuur uit de oudheid. Van Velsen & De Jong (2007) wijzen erop dat er veel verschillende definities van de *praeteritio* bestaan, maar dat een gezaghebbende standaarddefinitie ontbreekt. Zij menen dat de definitie uit de *Retorica ad Herennium* de voorkeur verdient boven andere, ook meer hedendaagse, definities, omdat deze het meest precies geformuleerd is. Zij geven in hun artikel een overzicht van benamingen, definities, functies en formuleringen van *praeteritio* in de klassieke en moderne retorische literatuur.
- 3 *Reticentie* (of *aposiopese* of *praecisio*) is de term die wordt gebruikt in gevallen dat iemand werkelijk iets weglaat of verzwijgt en dus doet wat hij aankondigt te zullen doen (Usher 1965: 177). Volgens Usher kan het gebruik van *reticentie* het retorische effect hebben dat de spreker de indruk wekt over een grote hoeveelheid relevant bewijsmateriaal te beschikken dat hij niet van plan is te gebruiken (Usher 1965: 177).
- 4 Mijn overzicht van de geslaagdheidsvoorwaarden voor beweerders is gebaseerd op Peter Houtlossers (1995, 103-106) analyse van beweerders van het basistype, die weer bestaat uit een aanvulling op en aanpassing van de geslaagdheidsvoorwaarden zoals die door Searle and Vanderveken (1985) geformuleerd zijn.
- 5 De voorbereidende voorwaarde dat de spreker redenen aan kan voeren voor zijn bewering maakt samen met de oprechtheidsvoorwaarde – of verantwoordelijkheidsvoorwaarde – deel uit van Grice's maxime van kwaliteit. Door aan te geven dat een van deze voorwaarden niet is vervuld, kan een spreker dus duidelijk maken dat hij geen verantwoording op zich kan nemen voor de propositie die in de bewering wordt uitgedrukt.
- 6 Gezien de uitvoerige beschrijving die in werkelijkheid gegeven wordt van alle kommer en kwel tijdens de reis, is dit een goed voorbeeld van een extreem geval van *praeteritio* waarbij alle details van datgene waarvan men aankondigt het niet over te zullen hebben worden genoemd. Deze overdreven vorm van *praeteritio* wordt soms met de term *proslepsis* aangeduid.
- 7 Schmid (2001) bespreekt vergelijkbare constructies met abstracte zelfstandige naamwoorden als 'het is een feit dat' of 'het probleem is dat' als middelen waarmee sprekers of schrijvers de luisteraar of lezer kunnen manipuleren. Presupposities worden volgens hem geregeld op misleidende wijze aangewend als een middel waarmee sprekers "trick their hearers into the unfounded belief that certain pieces of information do not require particular attention or even reflection, since they represent mutually shared, familiar ground anyway" (1548).
- 8 Een vergelijkbare analyse geeft Ducrot (1984: 216-217), die van mening is dat zinnen met een (polemische) negatie gezien moeten worden als onderdeel van een dialoog met een (zwijgende) tweede "stem" die het tegenovergestelde standpunt inneemt.
- 9 In Van Eemeren, Houtlosser & Snoeck Henkemans (2005: 112-114) wordt een dialectisch profiel voor de openingsfase gepresenteerd waarin is aangegeven welke zetten elk van de discussiepartijen in een kritische discussie kan doen bij het vastleggen van uitgangspunten. Er worden ook verschillende soorten indicatoren besproken van het voorstellen van uitgangspunten en het reageren op dergelijke voorstellen.

Bibliografie

- Boon, T. den (2001)** *Stijlfiguren*. SDU: Den Haag.
- Clark, H.H. (1975)** Bridging. *Theoretical Issues in Natural Language Processing. Proceedings of the 1975 workshop on Theoretical Issues in Natural Language Processing*.
- Collins Cobuild English Language Dictionary (1988)** London/Glasgow: Collins.
- Ducrot, O. (1984)** *Le dire et le dit*. Paris: Minuit.

- Dupriez, B. (1991)** *A Dictionary of Literary Devices*. Vertaald en geadapteerd door A.W. Halsall. New York/London etc.: Harvester Wheatsheaf.
- Eemeren, F.H. van & P. Houtlosser (1999)** Strategisch manoeuvreren in argumentatieve teksten. *Taalbeheersing*, 2, 142–156.
- Eemeren, F.H. van & P. Houtlosser (2002)** Strategic maneuvering: maintaining a delicate balance. In: F.H. van Eemeren & P. Houtlosser (eds.), *Dialectic and Rhetoric: The Warp and Woof of Argumentation Analysis*. (pp. 119–130). Dordrecht/Boston/London: Kluwer Academic Publishers.
- Eemeren, F.H. van, P. Houtlosser & A. F. Snoeck Henkemans (2005)** *Argumentatieve indicatoren in het Nederlands. Een pragma-dialectische studie*. Amsterdam: Rozenberg.
- Grice, P. (1975)** Logic and conversation. In P. Cole & J.L. Morgan (Eds.), *Syntax and Semantics III: Speech Acts* (pp. 41–58). London: Academic Press.
- Houtlosser, P. (1985)** *Standpunten in een Kritische Discussie. Een Pragma-Dialectisch Perspectief op de Identificatie en Reconstructie van Standpunten*. Amsterdam: Ifott.
- Hyland, K. (1996)** Writing without conviction? Hedging in science research articles. *Applied Linguistics*, 17 (4), 434–454.
- Lanham, R.A. (1991)** *A Handlist of Rhetorical Terms*. 2nd edition. Berkeley/Los Angeles/Oxford: University of California Press.
- Plug, H.J. & A.F. Snoeck Henkemans (2006)** “Vergeef me de beeldspraak”. Verontschuldigen voor metaforen in politieke debatten. In: A.F. Snoeck Henkemans en B.J. Garssen, (red.), *De redelijkheid zelve. Tien pragma-dialectische opstellen voor Frans van Eemeren* (pp. 131–144). Amsterdam: Rozenberg Publications.
- Rhetorica ad Herennium (H. Caplan, Trans.) (1954)** Cambridge: Harvard University Press.
- Schmid, H.-J. (2001)** Presupposition can be a bluff: How abstract nouns can be used as presupposition triggers. *Journal of Pragmatics*, 33, 1529–1552.
- Searle, J. R. & D. Vanderveken (1985)** *Foundations of Illocutionary Logic*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Snoeck Henkemans, A.F. (2005)** Strategisch manoeuvreren met metonymie. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 27 (3), 245–256.
- Snoeck Henkemans, A.F. (2007)** Manoeuvring strategically with rhetorical questions. In: F.H. van Eemeren et al. (Eds.), *Proceedings of the 6th conference of the international society for the study of argumentation*. (pp. 1309–1313). Amsterdam: Sic Sat.
- Usher, S. (1965)** Occultatio in Cicero’s speeches. *The American Journal of Philology*, 86, 2, 175–192.
- Velsen, A. van & J. de Jong (2007)** ‘Hij is handig, om niet te zeggen onethisch.’ De verleidingen van de *praeteritio*. In: K. Korevaart, H. Jansen & J. de Jong (red.), *Het woud van de retorica. Bundel voor Antoine Braet bij zijn afscheid van de Opleiding Nederlandse taal en cultuur van de Universiteit Leiden*. (pp. 193–205). Leiden: SNL. *Woordenboek der Nederlandsche taal (WNT)*. Den Haag. Martinus Nijhoff.

De effectiviteit van vreemde talen in productreclame: moet het product passen bij de taal?

1. De effectiviteit van vreemde talen in reclame

Als reclamemakers hun doelgroep willen aanzetten tot het kopen van een bepaald product (fiets) of het gebruiken van een bepaalde dienst (treinreis), hebben ze een waaier aan instrumenten tot hun beschikking die ze kunnen gebruiken. Zo kunnen ze kiezen voor een opsomming van productvoordelen, een testimonial van een bekende Nederlander, een woordgrap of prachtige foto's. Empirisch onderzoek heeft laten zien dat – afhankelijk van ontvangerskenmerken, omgevingsfactoren en andere omstandigheden – al deze instrumenten effectief kunnen zijn (voor een overzicht, zie Hoeken, 1998). Over vreemde talen als overtuigend instrument is veel minder bekend. Reclameboodschappen staan bol van vreemde talen. Koploper is het Engels, dat adverteerders lijken te gebruiken om zichzelf als internationaal en modern op de kaart te zetten (Bhatia, 1992; Piller, 2003). Andere talen, zoals Duits, Frans en Spaans, komen veel minder voor (zie Piller, 2000). Zouden advertenties waarin fragmenten uit een vreemde taal vóórkomen de overtuigingskracht van advertenties kunnen vergroten?

De enkele onderzoeken die zich met deze vraag hebben beziggehouden, suggereren dat vreemde talen effectief kunnen zijn (Hornikx & Starren, 2006; Luna & Peracchio, 2005; Petrof, 1990). Petrof (1990), bijvoorbeeld, liet zien dat een advertentie in het Frans voor Amerikaanse proefpersonen effectiever was dan dezelfde advertentie in het Engels. De Franse

Samenvatting

Vreemde talen worden veel gebruikt in reclameadvertenties. Deze talen zouden bepaalde associaties oproepen waardoor de advertentie effectiever wordt. De effectiviteit van vreemde talen zou groter moeten zijn naarmate de gebruikte talen goed passen bij het product in de advertentie (Domzal, Hunt, & Kernan, 1995; Hornikx & Starren, 2006). Frans zou bijvoorbeeld beter passen bij parfum dan bij televisies. Om empirisch te toetsen of vreemde talen inderdaad effectiever zijn bij passende producten is een experiment opgezet. Het gebruik van vreemde talen bij passende producten (bv. Spaans – sinaasappels) is vergeleken met niet-passende producten (bv. Spaans – wasmachine). Honderdvijftig proefpersonen beoordeelden enkele advertenties met Duitse, Franse of Spaanse slagzinnen. De resultaten bevestigden de verwachting: advertenties waren overtuigender wanneer de vreemde taal paste bij het product dan wanneer die taal niet paste.

versie werd namelijk beter herinnerd dan de Amerikaanse versie en de attitude ten opzichte van het product was hoger dan in de Amerikaanse versie. Hornikx en Starren (2006) lieten Nederlandse proefpersonen advertenties voor auto's beoordelen waarin een Franse slagzin voorkwam. Van de ene helft van de advertenties was de slagzin moeilijk te begrijpen (bijvoorbeeld 'Accélérateur d'avenir') en van de andere helft niet (bijvoorbeeld 'Bon voyage'). Aan de proefpersonen werd onder andere gevraagd een keuze te maken tussen de advertenties met Frans en de Nederlandse equivalenten. Een kleine meerderheid van de proefpersonen gaf de voorkeur aan de Franse versie wanneer de slagzin gemakkelijk was. Wanneer de slagzin moeilijk was, verkoos driekwart van hen de Nederlandse versie.

Het lijkt er dus op dat vreemde talen een advertentie effectiever kunnen maken, eventueel onder voorwaarde van begrijpelijkheid. Een belangrijke vraag is dan waaróm vreemde talen effectief kunnen zijn. Adverteerders zouden vreemde talen onder andere gebruiken om hun advertentie op te laten vallen tussen advertenties zonder vreemde talen (Petrof, 1990; Ray, Ryder, & Scott, 1991; Sella, 1993). Aandacht trekken van mogelijke ontvangers betekent niet dat ontvangers ook meteen overtuigd zijn van de boodschap. Aandacht is eerder een voorwaarde voor mogelijk succes. Wat is dan de meerwaarde van advertenties met vreemde talen? Eén reden kan de solidariteit met de doelgroep zijn. Luna en Peracchio hebben onderzoek verricht bij Spaanstalige Amerikanen en lieten zien dat Spaanse woorden in Amerikaanse advertenties gevoelens van solidariteit kunnen oproepen, waardoor de advertenties meer gewaardeerd worden (Luna & Peracchio, 2002, 2005).

In het geval van Spaanstalige Amerikanen is het Spaans een moedertaal. In de meeste andere gevallen is het gebruik van vreemde talen juist niet bedoeld om de doelgroep in hun moedertaal aan te spreken (Kelly-Holmes, 2005). Het gebruik van vreemde talen heeft dan een symbolische functie, doordat de uiting in een vreemde taal bij de ontvanger bepaalde emoties, connotaties en associaties oproept. Hornikx, Van Meurs en Starren (2007) lieten hun proefpersonen associaties noteren bij een advertentie waarin Duits, Frans of Spaans voorkwam. Bij de advertentie met Duits werd regelmatig 'betrouwbaar' en 'technisch' genoemd, bij Frans 'mooi' en 'elegant' en bij Spaans 'modern' en 'temperamentvol'. Hoewel het product hetzelfde was in de drie gevallen, riep de slagzin in de vreemde taal dus deels specifieke associaties op. Daarnaast gaven proefpersonen ook de voorkeur aan de advertentie waarvoor ze de meeste positieve associaties hadden genoteerd.

2. De relatie tussen vreemde talen, landen en producten

Mensen hebben bij vreemde talen bepaalde landen voor ogen, waaraan specifieke stereotypen en associaties gekoppeld zijn. Deze stereotypen en associaties zijn gebaseerd op de kennis die mensen hebben over politiek, geschiedenis en economie van verschillende landen (Kelly-Holmes, 2000). Voor een succesvol gebruik van vreemde talen in reclame zou de vreemde taal moeten passen bij het product (Domzal, Hunt, & Kernan, 1995; Hornikx & Starren, 2006; Kelly-Holmes, 2005). Domzal et al. (1995) geven de voorbeelden van Frans bij parfum en wijn en van Russisch bij wodka. Parfum zou je een passend product voor Frankrijk kunnen noemen. Omdat wodka geen passend product is voor Frankrijk, zou je het niet-passend kunnen noemen. De schakel tussen de vreemde taal en een product is het land, in deze gevallen respectievelijk Frankrijk en Rusland. In marketingonderzoek zijn veel studies gedaan naar de relatie tussen landen en producten. Volgens Roth en Romeo (1992)

De effectiviteit van vreemde talen in productreclame: moet het product passen bij de taal?

en Usunier en Cestre (2007) is er sprake van een fit (match of congruentie) tussen een land en een product, wanneer de sterke kwaliteiten van een land overeenkomen met de kenmerken van een product. Een voorbeeld van een fit is Duitsland en auto's. Duitsland staat bekend om het maken van betrouwbare, technisch geavanceerde producten. Omdat betrouwbaarheid en hoogstaande techniek voor auto's van belang zijn, is de fit tussen Duitsland en auto's positief. Auto's zijn dus een passend product voor Duitsland. In het vervolg wordt met een (niet-)passend product een product bedoeld dat (niet) past bij het land dat gerelateerd is aan de taal.

Duitse autofabrikanten zouden er dus baat bij hebben om expliciet aan te geven dat zij uit Duitsland afkomstig zijn. Het vermelden van het land van herkomst, het *country-of-origin*, van een product is een strategie waarnaar jarenlang onderzoek is gedaan (Usunier, 2006). Wanneer ontvangers op basis van een reclameadvertentie een oordeel vormen over een product, dan blijken ze ook de productherkomst in hun oordeel mee te nemen. Een meta-analyse van 41 onderzoeken laat zien dat producten meer gewaardeerd worden wanneer het land van herkomst kwaliteitsproducten kan leveren op dat specifieke gebied dan wanneer het land dat niet kan (Verlegh & Steenkamp, 1999). Passende producten worden dus meer gewaardeerd dan niet-passende producten.

Als de fit tussen producten en landen belangrijk is, dan zou dat ook het geval kunnen zijn tussen vreemde talen en producten. In plaats van het noemen van het land van herkomst wordt een uiting in een vreemde taal gebruikt. De vraag of een fit tussen vreemde taal en product tot meer effectiviteit leidt dan geen fit, is nauwelijks onderzocht. Leclerc, Schmitt en Dubé (1994) onderzochten de waardering van advertenties voor hedonistische producten (bijvoorbeeld parfum) en voor functionele producten (bijvoorbeeld benzine). Aan de proefpersonen werden de merken van de producten drie keer voorgelezen. De helft van hen hoorde de merken als Massin en Larient in hun moedertaal Engels; de andere helft hoorde het in het Frans. Tegelijkertijd kregen ze de bijbehorende productinformatie te zien. Bij hedonistische producten werd het product meer gewaardeerd bij de Franse uitspraak dan bij de Engelse uitspraak. Bij functionele producten was er geen verschil in waardering tussen de twee uitspraken. Daarnaast was Frans effectiever bij hedonistische producten dan bij functionele producten. Dit onderzoek ondersteunt dus het belang van passende producten voor de waardering van vreemde talen.

Het onderzoek van Leclerc et al. (1994) heeft ook enkele beperkingen: er is slechts één vreemde taal in de studie betrokken en het Frans kreeg veel nadruk doordat het auditief en bij een aantal verschillende advertenties achter elkaar werd aangeboden. Daarnaast werd het Frans in de merknaam naar voren gebracht, waardoor het product eerder een Franse herkomst suggereert dan dat een Franse slagzin zou doen. Dit onderzoek geeft daarmee nog geen bevredigend antwoord op de vraag die hier centraal staat:

Onderzoeksvraag	Zijn vreemde talen effectiever in advertenties voor passende producten dan voor niet-passende producten?
-----------------	--

Door deze vraag te antwoorden wordt er meer inzicht verkregen in de effectiviteit van vreemde talen in reclame, een onderzoeksdomein waarnaar meer onderzoek gewenst is (zie Neelankavil, Mummalaneni, & Sessions, 1995; Ray, et al., 1991).

3. Methode¹

Voor het experiment is gebruik gemaakt van advertenties voor verschillende producten die wel of niet passend zijn met betrekking tot de vreemde taal in de slagzin: Duits, Frans en Spaans. Eerst zijn er twee vooronderzoeken opgezet om (niet-)passende producten te selecteren en om de waardering voor advertenties voor deze producten te controleren.

3.1 Vooronderzoeken. In het eerste vooronderzoek gaven 25 proefpersonen van de Radboud Universiteit Nijmegen (68% vrouw, gemiddelde leeftijd 18.88, $SD = 1.20$) voor 18 producten aan hoe goed ze pasten bij Duitsland, Frankrijk en Spanje op zevenpuntsschalen met als uitersten ‘heel slecht’ (lage score) en ‘heel goed’ (hoge score). Op basis van de resultaten kwamen de volgende zes producten naar voren die het meest of het minst passend waren voor de drie landen: voor Duitsland worst (passend; $M = 6.72$) en olijfolie (niet-passend; $M = 2.68$), voor Frankrijk wijn (passend; $M = 6.92$) en bier (niet-passend; $M = 3.16$) en voor Spanje sinaasappels (passend; $M = 6.72$) en een wasmachine (niet-passend; $M = 3.68$). Voor elk van de zes producten werd een andere advertentie in kleur ontworpen. Elke advertentie bevatte een simpele afbeelding van het product, afwisselende locaties waar [slagzin], [merknaam] en [logo] stonden weergegeven en een korte headline. Die headline is toegevoegd om de vreemde taal niet het enige element te laten zijn. Wanneer de advertenties alleen maar de slagzin in een vreemde taal als belangrijkste inhoud zouden bevatten, dan zou het mogelijke effect van die vreemde taal kunstmatig groter zijn (zie Verlegh & Steenkamp, 1999). Er waren zes verschillende headlines (zie tabel 1), zoals ‘Sinaasappels van [merk] zijn gezond en sappig’ en ‘Worst van [merk]: dat is genieten bij de borrel’.

Tabel 1: De zes producten en hun headlines

land	product	fit	headline
Duitsland	worst	passend	Worst van [merk]: dat is genieten bij de borrel
	olijfolie	niet-passend	Vers geperst voor een volle smaak: olijfolie van [merk]
Frankrijk	wijn	passend	Wijnjaar 2006 van [merk] levert karaktervolle wijn op
	bier	niet-passend	Bieren van [merk] zijn fris en dorstlessend
Spanje	sinaasappels	passend	Sinaasappels van [merk] zijn gezond en sappig
	wasmachine	niet-passend	Wasmachines van [merk]: klein formaat, grootse prestaties

In een tweede vooronderzoek is gecontroleerd of de advertenties voor de passende producten (worst, wijn, sinaasappels) even overtuigend waren als de advertenties voor de niet-passende producten (olijfolie, bier, wasmachine). Een andere groep van 25 proefpersonen van de Radboud Universiteit Nijmegen (68% vrouw, gemiddelde leeftijd 22.20, $SD = 1.63$) gaf oordelen voor elke advertentie. Die oordelen betroffen de attitude ten opzichte van de advertentie, de attitude ten opzichte van het product en de koopintentie (voor de specifieke instrumentatie, zie 3.4). Een multivariate variantie-analyse met herhaalde metingen liet geen hoofdeffect zien van fit op overtuigingskracht: $F(3, 22) = 1.90, p = .16$. De advertenties voor de passende producten waren dus niet overtuigender dan voor de niet-passende producten.

3.2 Materiaal. Aan de zes advertenties uit het tweede vooronderzoek werden twee advertenties toegevoegd: één voor een printer/scanner en één voor schoenen. De headlines voor deze advertenties waren: 'Apparatuur van [merk]: Haarscherpe kwaliteit in woord en beeld' of 'Schoenen van [merk]: sportief en comfortabel'. Deze twee advertenties functioneerden als fillers tussen de andere advertenties met Duits, Frans of Spaans en bevatten een Engelse slagzin ('Value for money' bij de printer/scanner en 'For all occasions' bij de schoenen). Er waren drie neutrale slagzinnen gekozen voor de vreemde talen: 'Ons product, uw keuze', 'Gegarandeerde kwaliteit' en 'U wilt niets anders'. In de zes hoofdadvertenties stond de slagzin in het Duits ('Unser Produkt, Ihr Wahl', 'Sie möchten nichts anderes' of 'Garantierte Qualität'), Frans ('Notre produit, votre choix', 'Vous ne voulez rien d'autre' of 'Qualité garantie') of Spaans ('Nuestro producto, su elección', 'No quiere otra cosa' of 'Calidad garantizada').

3.3 Proefpersonen. Aan het onderzoek namen 150 studenten deel van verschillende opleidingen van de Faculteit Letteren van de Radboud Universiteit Nijmegen. Geen enkele student had deelgenomen aan de twee voorafgaande vooronderzoeken. De leeftijden liepen uiteen van 18 tot en met 48, met een gemiddelde van 20.71 jaar ($SD = 3.25$). Van de proefpersonen was 62% vrouw.

3.4 Instrumentatie. Proefpersonen ontvingen een advertentieboekje waarop vermeld stond dat het een onderzoek betrof van een reclamebureau dat opereert op de Nederlandse markt naar de houding en waardering van de Nederlandse consument ten aanzien van advertenties. Om zagezegd de privacy van de verschillende fabrikanten te waarborgen werden merken en logo's niet getoond, maar weergegeven als [merk] en [logo]. Na de instructie kregen de proefpersonen vijf kleurenadvertenties voorgelegd die telkens gevolgd werden door een Nederlandse vertaling van de slagzin in de vreemde taal en een aantal vragen. Die vragen betroffen de drie afhankelijke variabelen.

De attitude ten opzichte van de advertentie werd gemeten aan de hand van de stelling 'Ik vind deze advertentie' en vijf zevenpunts semantische differentiaal, namelijk 'niet leuk – leuk', 'boeiend – saai', 'niet origineel – origineel', 'aantrekkelijk – niet aantrekkelijk' en 'interessant – niet interessant' ($\alpha = .84$ gemiddeld over alle advertenties). De attitude ten opzichte van het product werd gemeten aan de hand van de stelling 'Ik vind dit product', gevolgd door 'niet leuk – leuk', 'niet aantrekkelijk – aantrekkelijk' en 'van slechte kwaliteit – van goede kwaliteit' als uitersten van drie zevenpunts semantische differentiaal (gemiddelde $\alpha = .80$). De koopintentie werd ook gemeten met drie zevenpunts semantische schalen; in dit geval waren de uitersten 'wil ik zeker doen – wil ik nooit doen', 'raad ik mijn vrienden niet aan – raad ik mijn vrienden aan' en 'is echt iets voor mij – is echt niets voor mij' na het lezen van het fragment 'Het kopen van dit product' (gemiddelde $\alpha = .79$).

Naast de overtuigingskracht werd ook gemeten wat de aard van de associaties was die de advertenties opriepen. Bij de vierde en vijfde advertentie was er daartoe een vraag toegevoegd na de koopintentie, namelijk wat de advertentie bij de proefpersoon opriep. Daarbij kon de proefpersoon bijvoorbeeld denken aan de kleuren, het taalgebruik en het product. Er werd bewust niet uitdrukkelijk naar opmerkingen over de vreemde taal gevraagd. Tot slot noteerden de proefpersonen hun geslacht, leeftijd, opleiding, nationaliteit en moedertaal.

3.5 Onderzoeksontwerp. Elke proefpersoon kreeg vijf advertenties ter beoordeling voorgelegd: één advertentie met Duits, één met Frans, één met Spaans en twee fillers met Engels. Deze fillers waren altijd de eerste en derde advertentie. In de tweede, de vierde en de vijfde advertentie was er, afhankelijk van de versie, sprake van een passend product met Duits, Frans of Spaans óf van een niet-passend product met Duits, Frans of Spaans. Elke proefpersoon beoordeelde één of twee advertenties met een passend product en één of twee advertenties met een niet-passend product (binnen-proefpersoonontwerp). Omdat de waardering voor de advertenties zou kunnen afhangen van het moment van aanbieden in de set advertenties en van de gebruikte slagzin, zijn er zes versies van de vragenlijst ontwikkeld (zie tabel 2). Elke versie werd ingevuld door 25 proefpersonen.

Tabel 2: Verdeling van type product en vreemde taal over de vijf advertenties en zes versies (slagzin 1: Value for money; slagzin 2: Ons product, uw keuze; slagzin 3: For all occasions; slagzin 4: Gegarandeerde kwaliteit; slagzin 5: U wilt niets anders)

versie	slagzin 1	slagzin 2	slagzin 3	slagzin 4	slagzin 5
1	Engels	fit, Frans	Engels	niet-fit, Spaans	fit, Duits
2	Engels	fit, Spaans	Engels	niet-fit, Duits	fit, Frans
3	Engels	fit, Duits	Engels	niet-fit, Frans	fit, Spaans
4	Engels	niet-fit, Frans	Engels	fit, Spaans	niet-fit, Duits
5	Engels	niet-fit, Spaans	Engels	fit, Duits	niet-fit, Frans
6	Engels	niet-fit, Duits	Engels	fit, Frans	niet-fit, Spaans

Elke productadvertentie kwam op deze manier uiteindelijk één keer op elke positie voor en dus ook met elke slagzin. De proefpersonen kregen willekeurig één van deze zes versies voorgelegd (tussen-proefpersoonontwerp). Aan de hand van dit onderzoeksontwerp was het ook mogelijk de Duitse fit te vergelijken met de Duitse niet-fit, de Franse fit met de Franse niet-fit en de Spaanse fit met de Spaanse niet-fit.

3.6 Procedure en statistische toetsing. Aan proefpersonen werd individueel of groepsgewijs een mondelinge toelichting gegeven bij het uitreiken van de kleurenadvertenties en de vragenlijst. Het invullen nam 10 tot 15 minuten in beslag. Er werd geen beloning uitgereikt voor de deelname aan het onderzoek. Er zijn geen storende factoren opgetreden. Alleen de vragenlijsten van Nederlandse proefpersonen met Nederlands als moedertaal zijn meegenomen in de analyse.

De effectiviteit van advertenties met passende producten en niet-passende producten is geanalyseerd aan de hand van twee variantie-analyses. Bij de eerste variantie-analyse (met herhaalde metingen) zijn advertenties met een passend product vergeleken met advertenties met een niet-passend product, ongeacht of het om Duits, Frans of Spaans ging. Afhankelijk van de versie van de vragenlijst bestond een fit of niet-fit uit één advertentie of uit een gemiddelde van twee advertenties. Bij de tweede analyse is de vergelijking tussen fit en niet-fit gemaakt voor iedere taal afzonderlijk (tussen-proefpersoonontwerp).

De associaties van de proefpersonen zijn door vier onafhankelijke beoordelaars gecodeerd als positief (bijvoorbeeld 'leuk', 'gezelligheid' en 'smaakvol') of negatief (bijvoorbeeld 'sfeerloos', 'saai' en 'steriel'). Bij afwijkende meningen is een beslisprocedure toegepast zoals bij Hornikx et al. (2007). Bijvoorbeeld, wanneer twee beoordelaars een associatie positief vonden, terwijl de andere twee beoordelaars dezelfde associatie negatief vonden, dan werd de

De effectiviteit van vreemde talen in productreclame: moet het product passen bij de taal?

associatie als neutraal beschouwd en achterwege gelaten in de analyse. De vergelijking tussen de proportie positieve associaties bij advertenties met een passend product en bij advertenties met een niet-passend product is gedaan aan de hand van twee soortgelijke variantie-analyses als hierboven beschreven.

4. Resultaten

Het experiment is opgezet om de vraag te beantwoorden of vreemde talen effectiever zijn in advertenties voor passende producten dan voor niet-passende producten. Een multivariate variantie-analyse met herhaalde metingen laat een hoofdeffect zien van fit op overtuigingskracht: $F(3, 147) = 3.71, p < .05, \eta^2 = .07$. Concreet blijkt de attitude ten opzichte van het product hoger te zijn bij passende producten ($M = 4.34$) dan bij een niet-passende producten ($M = 3.93$); $F(1, 149) = 8.48, p < .01, \eta^2 = .05$. Bij de twee andere afhankelijke variabelen gaat het effect in dezelfde richting, maar is het effect niet significant (attitude ten opzichte van de advertentie: $F(1, 149) < 1$; koopintentie: $F(1, 149) = 1.96, p = .16$).

Aan de hand van een tweede variantie-analyse is vervolgens bekeken of het effect van fit ook optrad voor elke taal apart. Het hoofdeffect van fit werd gevonden voor het Spaans ($F(3, 146) = 10.63, p < .001, \eta^2 = .18$) en het Frans ($F(3, 146) = 2.90, p < .05, \eta^2 = .06$), maar niet voor het Duits ($F(3, 146) = 1.74, p = .16$).² Het effect van fit is ook onderzocht op de associaties die de productadvertenties oproepen. Tabel 3 laat de proporties zien van de positieve associaties bij de advertenties in functie van fit en vreemde taal.³ Er bleek een hoofdeffect op te treden van fit op de proportie positieve associaties ($F(1, 86) = 17.03, p < .001, \eta^2 = .17$): bij een fit was 65% van de associaties positief, bij een niet-fit slechts 39%. Dit hoofdeffect werd ook gevonden voor het Spaans ($F(1, 78) = 33.71, p < .001, \eta^2 = .30$). Voor het Frans ($F(1, 62) = 1.49, p = .23$) en Duits ($F(1, 74) < 1$) lieten de proporties eenzelfde patroon zien, maar waren ze niet significant van elkaar verschillend.

Tabel 3: De overtuigingskracht en de proportie positieve associaties van de advertenties in functie van fit en vreemde taal (tenzij anders aangegeven is elk gemiddelde bij 'totaal' gebaseerd op $n=50$ en bij elke totaal op $n=75$)

	attitude t.o.v. advertentie		attitude t.o.v. product		koopintentie		proportie positie- ve associaties		<i>n</i>
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	
totaal									
fit	3.21	1.16	4.34**	1.23	3.93	1.16	.65***	.45	87
niet-fit	3.08	1.22	3.93	1.16	3.75	1.19	.39	.45	87
Duits									
fit	3.32	1.36	3.99	1.36	3.57	1.47	.65	.49	34
niet-fit	3.70	1.40	4.44*	1.33	4.03*	1.13	.57	.47	42
Frans									
fit	3.24	1.35	4.49*	1.27	4.02	1.28	.61	.45	37
niet-fit	3.15	1.30	3.96	1.32	3.85	1.41	.47	.48	27
Spaans									
fit	2.95**	1.36	4.54***	1.26	4.06***	1.24	.64***	.45	37
niet-fit	2.29	0.98	3.45	1.09	3.30	1.09	.14	.30	43

* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

5. Conclusie en discussie

Het gebruik van vreemde talen in reclame lijkt een effectief middel te kunnen zijn om ontvangers te overtuigen een bepaalde dienst te gebruiken of een bepaald product aan te schaffen. Deze effectiviteit wordt ontleend aan het opvallende karakter van de vreemde taal die de aandacht van ontvangers trekt en aan de specifieke associaties die de vreemde talen oproepen. Voor dit laatste zou de gebruikte vreemde taal wel goed moeten passen bij het product (Domzal, et al., 1995; Hornikx & Starren, 2006). Immers, bepaalde producten zijn gekoppeld aan landen (wijn – Frankrijk, pizza – Italië) en daarmee mogelijk ook aan de gerelateerde talen (respectievelijk Frans en Italiaans). In dit experiment is empirisch onderzocht of de mate waarin een product past bij het land van de taal, invloed heeft op de effectiviteit van vreemde talen in reclame. Na Leclerc et al. (1994) is dit het eerste experiment dat rechtstreeks de effectiviteit van vreemde talen vergelijkt tussen advertenties voor passende en voor niet-passende producten.

Voor het Duits, Frans en Spaans werd de effectiviteit van een advertentie met een passend product vergeleken met een advertentie met een niet-passend product. De eerste soort advertentie bleek inderdaad effectiever. Deze bevinding werd gevonden voor alle drie de talen (voor het Duits na een gecorrigeerde analyse, zie noot 2). De grotere effectiviteit van advertenties voor een passend product werd gevonden voor de attitude ten opzichte van het product en niet voor de attitude ten opzichte van de advertentie of de koopintentie. Dit patroon is vergelijkbaar met onderzoeken naar het *country-of-origin* effect (Verlegh & Steenkamp, 1999). Mensen nemen de mate waarin het product past bij het land meer mee in hun oordeel over het product dan in hun oordeel over de advertentie. De verschillen in effectiviteit van advertenties met een passend product en een niet-passend product zijn significant, maar ze zijn niet groot. Het is bijvoorbeeld niet zo, dat de vreemde taal bij passende producten bijzonder goed gewaardeerd wordt en bij niet-passende producten bijzonder slecht. De manipulatie zou een verklaring kunnen zijn voor de effectgroottes, omdat de uiting in de vreemde taal niet de enige bron van informatie was die in de advertenties werd gegeven. Voor deze manipulatie was gekozen om te voorkomen dat het effect van fit sneller kunstmatig genoemd zou kunnen worden (zie Verlegh & Steenkamp, 1999). De effectgroottes die in dit onderzoek zijn gevonden, zijn echter niet lager dan wat er gemiddeld gevonden wordt in overtuigingsonderzoek (zie O'Keefe, 2005).

Bij passende producten noteerden de proefpersonen relatief meer positieve associaties dan bij niet-passende producten. Deze bevinding onderstreept het belang van associaties bij het proces via welke de effectiviteit van vreemde talen in reclame zou verlopen (zie Hornikx & Starren, 2006). De proportie positieve associaties in dit experiment wijkt af van de proporties in Hornikx et al. (2007), waarin een product werd beoordeeld dat neutraal was voor de gebruikte talen. De proporties uit dat onderzoek zouden – met dezelfde berekening als in dit onderzoek – uitkomen op .76 (voor zowel Frans als Spaans) en .47 (voor Duits). Het verschil in proporties tussen deze twee onderzoeken is niet vreemd: de specifieke associaties en de aard ervan hangen voor een gedeelte af van het specifieke product, de afbeeldingen en de tekst in de advertentie. In dit onderzoek werd niet specifiek gevraagd naar opmerkingen over de vreemde taal. In zes gevallen werd er een opmerking gemaakt over de relatie tussen taal en product, zoals 'Duits is een goede taal hiervoor' (bij het passende product) en 'Spaans is niet echt een logische taal' (bij het niet-passende product). Dit betekent dat enkele proefpersonen expliciet te kennen gaven na te denken over de relatie tussen het product en de taal.

Omdat de resultaten van dit experiment gevonden zijn op basis van drie vreemde talen, zes producten en vijf verschillende slagzinnen, zijn ze enigszins robuust te noemen. Aan de andere kant is er per taal natuurlijk slechts één paar advertenties vergeleken. Verder onderzoek met andere producten en andere talen is noodzakelijk om eventueel generaliseerbare conclusies te kunnen trekken. In een ideale onderzoeksopzet waren er producten gekozen die voor het ene land passend waren en voor een ander land niet-passend. Helaas kon het eerste vooronderzoek geen producten aanwijzen die aan deze eigenschappen voldeden. Aan de hand van dit vooronderzoek is er een beredeneerde productkeuze tot stand gekomen, maar is er een onwenselijkheid in de onderzoeksopzet gesloten, namelijk verschillende producten. Sommige producten, bijvoorbeeld wasmachines, worden van zichzelf wellicht minder gewaardeerd dan andere, zoals wijn. Verschillen in de waardering van de producten zouden invloed kunnen uitoefenen op de waardering voor productadvertenties waarin vreemde talen vóórkomen. Daarom is er in een tweede analyse (zie noot 2) gecorrigeerd voor de overtuigingskracht van de productadvertenties zónder vreemde taal. Niettemin is het wenselijk om bij vervolgonderzoek te proberen producten te selecteren die passend zijn voor een bepaald land en niet-passend voor een ander land.

Ander vervolgonderzoek zou kunnen bestaan uit een studie met een neutraal product dat noch positief noch negatief gekoppeld is aan het land van een vreemde taal. De vermelde producteigenschappen zouden dan gerelateerd kunnen worden aan associaties van de vreemde taal. Zou Duits in een advertentie voor een fiets die betrouwbaar wordt genoemd bijvoorbeeld effectiever zijn dan voor een fiets die als stijlvol wordt beschreven? Ander onderzoek zou ook de waardering van de gebruikte vreemde taal en/of het achterliggende land kunnen meten. Er is namelijk gesuggereerd dat de waardering voor de vreemde taal zélf (Luna & Peracchio, 2005) of het land zélf (Roth & Romeo, 1992) ook belangrijk is voor de waardering van het product in de advertentie. Zo zou bier wel een passend product kunnen zijn voor Tsjechië, maar is dit geen garantie voor een succesvolle advertentie als Tsjechië zelf slechts matig wordt gewaardeerd. Aan de hand van dit soort onderzoeken kan het inzicht in de effectiviteit van vreemde talen in reclame worden vergroot.

Noten

- 1 De auteurs danken Bart Groenemans, Frank van Meurs en Marianne Starren voor hun hulp bij het onderzoek.
- 2 Zoals in tabel 3 te zien is, bleek voor het Duits de advertentie met een passend product overtuigender dan met een niet-passend product bij de attitude ten opzichte van het product en bij de koopintentie. Bij de resultaten van het tweede vooronderzoek was al gebleken dat juist de advertentie voor het Duitse niet-passende product (olijfolie) relatief goed werd beoordeeld. Deze hoge score zou geleid kunnen hebben tot de grote overtuigingskracht voor deze advertentie met een Duitse slagzin. Daarom is de variantie-analyse nog een keer uitgevoerd. Van de oorspronkelijke scores op overtuigingskracht zijn de scores uit het tweede vooronderzoek – overtuigingskracht van productadvertentie zónder vreemde taal – afgetrokken. Op die manier wordt er gecorrigeerd voor de overtuigingskracht van de advertenties en het product zelf. Variantie-analyses gebaseerd op deze nieuwe scores lieten wederom een hoofdeffect van fit in de voorspelde richting zien bij het Frans ($F(3, 146) = 3.86, p < .05, \eta^2 = .07$) en het Spaans ($F(3, 146) = 21.47, p < .001, \eta^2 = .31$), maar nu ook bij het Duits ($F(3, 146) = 5.40, p < .01, \eta^2 = .10$). Een beperking van deze tweede analyse is het kleine aantal proefpersonen van het tweede vooronderzoek.
- 3 De aantallen proefpersonen wijken bij deze meting af van de andere metingen en ze verschillen ook per taal (zie tabel 3). Een aantal proefpersonen had geen associaties genoteerd of hun genoteerde associaties waren als neutraal beoordeeld.

- Bhatia, T.K. (1992)** Discourse functions and pragmatics of mixing: Advertising across cultures. *World Englishes*, 11, 195–215.
- Domzal, T.J., Hunt, J.M. & Kernan, J.B. (1995)** Achtung! The information processing of foreign words in advertising. *International Journal of Advertising*, 14, 95–114.
- Hoeken, H. (1998)** *Het ontwerp van overtuigende teksten: Wat onderzoek leert over de opzet van effectieve reclame en voorlichting*. Bussum: Coutinho.
- Hornikx, J., Meurs, F. van & Starren, M. (2007)** An empirical study on readers' associations with multilingual advertising: The case of French, German, and Spanish in Dutch advertising. *Journal of Multilingual and Multicultural Development*, 28, 204–219.
- Hornikx, J. & Starren, M. (2006)** The relationship between the appreciation and the comprehension of French in Dutch advertisements. In R. Crijns & C. Burgers (Eds.), *Werbestrategien in Theorie und Praxis: Sprachliche Aspekte von deutschen und niederländischen Unternehmensdarstellungen und Werbekampagnen* (pp. 129–145). Tostedt: Attikon Verlag.
- Kelly-Holmes, H. (2000)** Bier, parfum, kaas: language fetish in European advertising. *European Journal of Cultural Studies*, 3, 67–82.
- Kelly-Holmes, H. (2005)** *Advertising as multilingual communication*. New York: Palgrave MacMillan.
- Leclerc, F., Schmitt, B.H. & Dubé, L. (1994)** Foreign branding and its effects on product perceptions and attitudes. *Journal of Marketing Research*, 31, 263–270.
- Luna, D. & Peracchio, L. (2002)** Uncovering the cognitive duality of bilinguals through word association. *Psychology and Marketing*, 19, 457–476.
- Luna, D. & Peracchio, L. (2005)** Advertising to bilingual consumers: The impact of code-switching on persuasion. *Journal of Consumer Research*, 31, 760–765.
- Neelankavil, J.P., Mummalaneni, V. & Sessions, D.N. (1995)** Use of foreign language and models in print ads in East Asian countries: A logit modeling approach. *European Journal of Marketing*, 29, 24–38.
- O'Keefe, D.J. (2005)** News for argumentation from persuasion effects research: Two cheers for reasoned discourse. In C.A. Willard (Ed.), *Selected papers from the thirteenth NCA/AEA conference on argumentation* (pp. 215–221). Washington, DC: National Communication Association.
- Petrof, J. (1990)** L'utilisation des langues étrangères comme moyen d'augmenter l'efficacité de la publicité: Une approche expérimentale. *Recherche et Applications en Marketing*, 5, 1–16.
- Piller, I. (2000)** Multilingualism and the modes of TV advertising. In F. Ungerer (Ed.), *English media texts past and present: Language and textual structure* (pp. 263–279). Amsterdam: Benjamins.
- Piller, I. (2003)** Advertising as a site of language contact. *Annual Review of Applied Linguistics*, 23, 170–183.
- Ray, N.M., Ryder, M.E. & Scott, S.V. (1991)** Toward an understanding of the use of foreign words in print advertising. *Journal of International Consumer Marketing*, 3, 69–97.
- Roth, M.S. & Romeo, J.B. (1992)** Matching product category and country image perceptions: A framework for managing country-of-origin effects. *Journal of International Business Studies*, 23, 477–497.
- Sella, H. (1993)** L'emploi des langues étrangères dans la publicité grecque. *La Linguistique*, 29, 89–101.
- Usunier, J.-C. (2006)** Relevance in business research: The case of country-of-origin research in marketing. *European Management Review*, 3, 60–73.
- Usunier, J.-C. & Cestre, G. (2007)** Product ethnicity: Revisiting the match between products and countries. *Journal of International Marketing*, 15, 32–72.
- Verlegh, P.W.J. & Steenkamp, J.-B.E.M. (1999)** A review and meta-analysis of country-of-origin research. *Journal of Economic Psychology*, 20, 521–546.

Wel moge het *U* bekomen

Hoe waarden bevindelijke Nederlanders aanspreekvormen in teksten?

1. Inleiding

Ik heb me donderdagavond groen en geel geërgerd tijdens een uitzending van 'Pauw en Witteman', waarin een of andere rapper met de naam Ali B. in gesprek was met de minister-president. De jongen [...] vond het blijkbaar heel normaal om de premier met je en jou aan te spreken... [Uit: Metro 23 oktober 2006]

Nu ben ik zelf zo'n beetje van de generatie Bouali en kan ik u vertellen dat jij en jou zeggen absoluut niet getuigt van een gebrek aan respect, maar een redelijk normale aanspreekvorm is geworden. [...] Het is persoonlijker en maakt een gelijkwaardig gesprek zonder gekunstelde hiërarchieën mogelijk. [Uit: Metro 24 oktober 2006]

Ziehier twee fragmenten uit ingezonden brieven in het dagblad *Metro*. In een uitzending van Pauw & Witteman – kort daarvoor – had rapper Ali B 'onze' premier Balkenende aangesproken met *je* en *jou*. De fragmenten illustreren aardig op welke manier er op dit moment in onze taalgemeenschap gedacht wordt over aanspreken in het bijzonder over het gebruik van *u* ten opzichte van *je*. Beide schrijvers hebben hier een uitgesproken mening over: de één vindt *je* en *jou* zeggen ongepast. De ander vindt *je* eigenlijk de normale aanspreekvorm, althans in een gelijkwaardig gesprek zonder kunstmatige machtsverschillen. Veel mensen lijken moeite te hebben met een keuze voor *u* en *jij/je*. Volgens Grezel (2002) heeft dat 'niet zozeer met gebrek aan taalbeheersing te maken, als wel met onzekerheid over de relatie tot de aangesprokene en de situatie van dat moment' (Grezel 2002, p.264). Grezel, die spreekt

Samenvatting

De laatste jaren is er een afname van het gebruik van 'u' als aanspreekvorm zichtbaar, terwijl het gebruik van 'je' toeneemt. Eerder onderzoek heeft laten zien dat in de perceptie van de gemiddelde lezer 'je' equivalent is aan 'u'. Lezers blijken teksten waarin ze met 'je' worden aangesproken even goed te waarderen als teksten waarin ze met 'u' worden aangesproken. Om meer inzicht te krijgen in deze ontwikkeling hebben we een onderzoek uitgevoerd waarin we een vergelijking hebben gemaakt tussen de beoordelingen die bevindelijk gereformeerden geven van het gebruik van pronomina en de beoordelingen die anderen (niet-christelijken, protestanten en katholieken) geven. In een 'between-subject design' moesten beide groepen twee folders beoordelen: één in een 'je'-versie en één in een 'u'-versie. De resultaten laten zien dat de groepen alleen verschillen wat betreft de appreciatie van 'u'. De bevindelijken waarderen de 'u'-teksten beter dan de 'je'-teksten. Dit verschil trad bij de ander groep niet op. De beide groepen verschilden niet van elkaar in hun waarderingen van het gebruik van 'je'. Dit is een indicatie dat 'je' de standaardvorm wordt.

van een ‘hopeloos gehannes’, roert hier een interessant punt aan: is de keuze van *u* en *jij/je* zo moeilijk omdat de aanspreekregels veranderd zijn, of omdat de sociale relaties waarop de toepassing van de regels berust zo onduidelijk geworden zijn?

Het lijkt zo eenvoudig: wie iemand aanspreekt, moet een lexicale keuze maken uit de beschikbare pronomina van de tweede persoon enkelvoud. Maar omdat deze pronomina direct naar de toegesprokene of de lezer (voortaan: de ontvanger) verwijzen, weerspiegelen of creëren ze ook altijd de *relatie* van de zender tot de aangesproken persoon. In de sociolinguïstiek spreekt men in dit verband van de ‘sociale betekenis’ van *u* en *jij/je*. Juist deze sociale betekenis is de laatste vijftig jaar sterk veranderd, zo toonde Van den Toorn (1977) al aan. Van den Toorn ging uit van de typologie van Brown en Gilman (1960), die aanspreekvormen classificeert langs twee dimensies: ‘status’ en ‘solidariteit’. Vermaas (2002) vult deze typologie van Brown & Gilman aan met de dimensie ‘formaliteit’.

Op grond van deze typologie kunnen we de veranderingen in het Nederlandse aanspreekgedrag beschrijven als een verandering van het belang van de eerste twee dimensies. Was vroeger status het belangrijkste criterium, nu is dat solidariteit (en formaliteit). Tot halverwege de vorige eeuw was *u* gebruikelijk voor alle toegesprokenen met een hogere sociale status dan de spreker, en *je* voor ontvangers met een lagere sociale status. Sindsdien reserveert de spreker *u* voor mensen met wie hij geen verbondenheid voelt, zoals een vreemde, of met wie hij in een formele taalsituatie verkeert. Wat dit laatste betreft, kan men denken aan bijvoorbeeld de rechtszaal waar de officier en een advocaat elkaar met *u* aanspreken ook al tutoyeren ze elkaar in de wandelgangen. *Jij* of *je* gebruikt de spreker als hij zich solidair voelt met de ontvanger en ons niet bekommeren om statusverschillen en formaliteit (Van den Toorn 1977, Vermaas 2002, Van Zalk en Jansen 2004, Jansen en Janssen 2005, Vismans 2007).

De solidariteitsdimensie lijkt de laatste jaren zo dominant geworden, dat onzes inziens daardoor de betekenis van *u* is veranderd van een pronomen waarmee de zender zijn ‘afstand’ tot de ontvanger erkent dan wel bevestigt naar een pronomen om nadrukkelijk afstand te nemen van de ontvanger. Dat is een problematische stap in de Nederlandse samenleving, die gekenmerkt wordt door een lage waarde voor Hofstede’s culturele dimensie ‘machtsafstand’ (Hofstede & Hofstede 2006; Jansen 2007a). Daardoor rust er – zoals Wouters (2008: 90-91) overtuigend aantoonde – een taboe op de erkenning van groepsverschillen. ‘Afstand nemen’ is dus in principe ongewenst en dat is te merken het ‘verlies’ van *u*. Althans, het heeft er alle schijn van dat in onze samenleving *je* de standaardvorm is geworden en *u* gemarkeerd.

In deze bijdrage willen we voor deze stelling empirische evidentie aandragen. Dat zal gebeuren door de waardering voor aanspreekgedrag van de bevolking in den brede te vergelijken met die van een specifieke conservatieve bevolkingsgroep die oude waarden zoals erkenning van machtsverschillen handhaaft en niet of in ieder geval minder aangetast is door het gelijkheidsdenken: de orthodoxe protestanten.

2. Aanspreken in bevindelijk Nederland

Vermaas (2002) heeft met behulp van een enquête onderzocht hoe verschillende generaties aanspreken. Verreweg de meeste ouders laten zich nu door hun kinderen tutoyeren, maar nog in ongeveer 20% van de Nederlandse gezinnen blijken de kinderen de oudere generatie met

Wel moge het U bekomen

u aan te spreken. Omdat Vermaas ook factoren als opleiding, geslacht en kerkgenootschap in haar onderzoek heeft betrokken, kon zij aantonen dat het merendeel van de *u*-gezinnen *orthodox protestants* is, wat overigens begrijpelijk is in het licht van het belang van de Bijbel in deze kringen. Niet alleen zijn de aanspreekvormen in Bijbelvertalingen voornamelijk in overeenstemming met de status-interpretatie (Wenzel 2005), ook de Bijbelinterpretatie stuurt in de richting van de asymmetrische statusregels omdat daarin gezag een grote rol speelt, gezag dat bovendien direct of indirect altijd van God zelf afkomstig is.

Tabel 1 geeft inzicht in de verhoudingen tussen *u*- en *jij/je*-zeggers bij het aanspreken van de ouders, die Vermaas aantrof. In de tabel staan de orthodoxen (de term waarmee Vermaas de bevindelijken aanduidt) tegenover anderen: onkerkelijken, rooms katholieken en gematigde protestanten (Vermaas 2002, p.88). Het gaat bij deze bevindelijken overigens om een niet onaanzienlijke groep. Als we het stemmenaandeel van de Staatkundig Gereformeerde Partij, 1,6%, als maatstaf nemen kunnen we uitgaan van ruim een kwart miljoen bevindelijk gereformeerden in ons land (gegevens van 2004, ontleend aan website CBS).

Tabel 1: Hoe spreken orthodoxen versus katholieken, protestanten en onkerkelijken hun ouders aan (gemiddeld percentage)?

	<i>u</i>		<i>jij/je</i>	
	Orthodoxen	Katholieken, protestanten & onkerkelijken	Orthodoxen	Katholieken, protestanten & onkerkelijken
Oude generatie	68	76	32	24
Middengeneratie	63	67	37	33
Jonge generatie	74	7	26	93

(ontleend aan Vermaas 2002)

Vermaas stelt verder dat de jonge generatie orthodoxen tegen leraren nog steeds veel meer *u* zegt dan de representanten van de andere onderzochte groepen. Opmerkelijk is wel dat bij onbekendheid van de toegesproken persoon deze jongere orthodoxe generatie juist het minst vaak *altijd u* zegt: ‘... de jonge generatie orthodoxen lijkt zich in dit opzicht meer aan te passen aan de jonge generatie van de andere groepen dan aan hun ouders die bijna altijd *u* tegen een onbekende helper zeggen (95%). Maar in het aanspreken van de ouders lijken de jonge orthodoxen nauwelijks op hun leeftijdsgenoten. Jonge orthodoxen spreken hun ouders doorgaans met *u* aan (74% zegt altijd *u*), terwijl van hun leeftijdsgenoten slechts 7% altijd *u* zegt tegen hun vader en moeder’ (Vermaas 2002, p.130). Maar ook met het aanspreken van ‘kennissen’ springt de jonge generatie orthodoxen er niet uit. Het percentage dat hier *u* zegt wijkt niet veel af van dat van onkerkelijken, katholieken en protestanten.

Omdat bevindelijke protestanten ongetwijfeld minder gevoelig zijn voor het eerder genoemde taboe op groepsverschillen, is het niet zo vreemd dat *u* bij hen een meer prominente plaats blijft innemen. Een andere verklaring (die de vorige niet uitsluit) zou kunnen zijn dat traditionele, conservatieve groeperingen dezelfde ontwikkeling doormaken, maar in een kalmer tempo.

Om zicht te krijgen hoe de waardering van aanspreekvormen zich ontwikkelt, willen we een antwoord zoeken op de vraag:

In hoeverre is er verschil in waardering voor aanspreekvormen in teksten tussen bevindelijk gereformeerden en anderen?

3. Onderzoek naar effecten van aanspreken

De laatste jaren zijn er verschillende pogingen gedaan om met empirisch experimenteel onderzoek zicht te krijgen op de waardering van aanspreekvormen. Daarbij zijn telkens verschillende teksten, van verschillende genres voorgelegd aan groepen proefpersonen. Leeftijd fungeerde daarbij vaak als tweede onafhankelijke variabele.

De resultaten geven een gemengd beeld. Van Zalk & Jansen (2004) slagen erin een merkwaardig resultaat te repliceren dat Van Zalk (2002) in haar doctoraalscriptie vond: ouderen bij een persuasieve beeldschermttekst een voorkeur voor *je* en jongeren voor *u*. Anderen vonden geen verschillen in waardering van aanspreekvormen, zoals Huigen (2004) die het gebruik en de waardering van aanspreekvormen in personeelsadvertenties onderzocht en De Vries (2004) die voor haar onderzoek gebruik maakte van twee verschillende Postbus51-folders.

Jansen & Janssen (2005) stellen dan ook op basis van eerder onderzoek vast dat het onduidelijk is of er wel een verband bestaat tussen aanspreekvorm en waardering van een tekst. In de vooronderzoeken worden nu eens aanspreekvormeffecten geboekt, dan weer blijven deze uit. Jansen & Janssen noemen *tekstgenre*, *medium* en *onderwerp van de tekst* als factoren waar de waardering van aanspreekvormen mogelijk van afhankelijk zijn. In hun eigen onderzoek wordt de vraag gesteld naar de mate waarin de waardering van aanspreekvormen in functionele teksten afhankelijk is van het medium, maar ook in hoeverre deze afhankelijk is van de *instemming* met het in de tekst gegeven advies. Ze verwachten dat aanspreekeffecten vooral zullen voorkomen als de stelling binnen het acceptatiegebied van de lezer valt.

Jansen en Janssen (2005) maken in hun experiment gebruik van dezelfde teksten als De Vries, aangevuld met webvarianten van dezelfde teksten. Ook nu blijkt medium (papieren versus elektronisch document) geen invloed te hebben op de waardering van de gebruikte aanspreekvorm, maar de betrokkenheid van de lezers bij het onderwerp wel. Het gaat bij dit laatste vooral om de mate waarin lezers konden instemmen met gegeven adviezen. Hoe groter de instemming was, hoe meer de waardering voor *u* versus *je* van elkaar verschilde; *u* ging hierbij samen met een hogere waardering ten opzichte van *je*. De verklaring voor de voorkeur voor *u* is tweërlei: '(1) *u* is waarschijnlijk nog steeds de ongemarkeerde vorm ten opzichte van vreemden, en ze kenden de auteur niet. (2) het lijkt ons denkbaar dat ze een zekere discrepantie tussen de belangen van de auteur en hun eigen belangen hebben gevoeld, en dat ze voor die afstand *u* het meest passend vonden' (Jansen & Janssen 2005, p.227). Leeftijd blijkt hierop geen enkele invloed te hebben.

Jansen & Janssen vermoeden dat er leeftijdseffecten kunnen ontstaan als er een interactie is tussen onderwerp en doelgroep. Zo zouden de ouderen van Van Zalk & Jansen (2004) zich door het onderwerp – wandelen in Ierland – aangesproken gevoeld kunnen hebben op hun jeugdigheid en sportiviteit waarbij de vorm *je* prima past. Voor de jongeren was de vakantiebestemming natuurlijk veel minder interessant en het zou kunnen dat daarom voor hen *u* de

meest geëigende aanspreekvorm was.

In de doctoraalscriptie van Brand (2005) wordt voortgeborduurd op het idee dat de voorkeur voor een aanspreekvorm een functie is van de afstand tussen auteur en lezer. De mate waarin de auteur door middel van zijn tekst de lezer ‘nabij’ komt, operationaliseerde Brand door middel van een tekstmanipulatie in de vorm van de onafhankelijke variabele “aanwezigheid van een antwoordstrook waarmee de lezer zich kon laten registreren als donor”. Zo’n antwoordstrook maakt de tekst minder vrijblijvend voor de lezer; in de terminologie van Brown & Levinson: de ‘rate of imposition’ van de ‘face threatening act’ wordt hoger.

Uit Brands onderzoek is gebleken dat het verschil in waardering tussen *u* en *je* groter wordt naarmate de lezer minder afstand tot de tekst kan houden. In de tekst met antwoordstrook, die dus de lezer meer nabij is, krijgt de *u*-vorm een hogere waardering dan de *je*-vorm. In de teksten zonder antwoordstrook, waarin de lezer grotere afstand tot de tekst kan houden, laat de waardering van aanspreekvormen geen verschil zien. Interessant in dit onderzoek is dat zowel jongere lezers (16–40 jaar) als oudere lezers (65 jaar en ouder) de voorkeur gaven aan *u* boven *je*. Voor de waardering van de ouderen maakte het overigens geen verschil of de tekst wel of niet nabij kwam. Een middencategorie (41–64 jaar) vindt teksten met *je* aantrekkelijker, maar heeft verder geen voorkeur voor een van de aanspreekvormen.

De belangrijkste les uit eerdere experimenten voor ons onderzoek is dat het niet makkelijk is om aanspreekeffecten te vinden. Over het algemeen zijn de effecten klein of afwezig. Een voorwaarde om effecten te vinden, lijkt wel dat er met materiaal gewerkt moet worden dat de lezers ook daadwerkelijk ‘aanspreekt’. De teksten moet een concreet appel doen op de lezer en nauw aansluiten bij de belangen en overtuigingen van de lezer. In de volgende paragraaf zullen we laten zien welke consequenties dit heeft gehad voor ons onderzoeksontwerp.

4. Opzet van het experiment

Materiaal (onafhankelijke variabele 1). In dit onderzoek hebben we aanspreekvormen gemanipuleerd in twee teksten die op papier werden aangeboden: een brief van de Postbank waarin klanten werden gevraagd zich te komen legitimeren en een brief van de Belastingdienst waarin burgers opgeroepen werden, een DigiD aan te vragen (zie bijlage). Beide teksten voldoen onzes inziens aan de eis dat ze de lezers moeten ‘aanspreken’. Dat wil zeggen, beide teksten verzoeken de lezers iets te ‘doen’ waar beide partijen, afzender en ontvanger voordeel van hebben. In beide teksten wordt de lezer verzocht om een handeling te verrichten die ervoor zorgt dat hij gebruik kan blijven maken van de (toekomstige) diensten en voorzieningen van de afzenders. We hebben gebruik gemaakt van twee verschillende teksten om eventuele inhoudseffecten te kunnen traceren. De intentie was om ze later als replicaties te kunnen beschouwen.

De teksten waren voor ons doel vooral ook geschikt, omdat we bij deze onderwerpen geen specifieke reacties verwachtten van de bevindelijke respondenten, iets wat bijvoorbeeld met organdonatie (zoals in Brand 2005) zeker wel het geval zou zijn geweest.

In de originele brief van de Postbank werd de lezer met *je* aangesproken en in die van de Belastingdienst met *u*. De eerste stap in de bewerking was dat we van beide brieven zowel een *u*- als een *je*-versie maakten. Daarbij hebben we de *jij*-vorm vermeden, al viel er niet aan

te ontkomen dat in de *je*-versie van de Postbanktekst twee keer *jou* en een keer *jouw* moest blijven staan:¹

Tweede alinea (kop): Wat betekent deze identificatieplicht voor jou?

Derde alinea: Wij hebben voor jouw gemak tijdelijk de openingstijden van een aantal Postkantoren verruimd.

Derde alinea: Voor de openingstijden van het Postkantoor bij jou in de buurt kun je kijken op onze website...

Onze tweede stap was dat we in een aantal gevallen aansprekingen aan het origineel toegevoegd hebben om voldoende ‘substantie’ te krijgen. Eén aanspreking valt immers onvoldoende op in een tekst. Om effecten te meten moeten de aanspreekvormen prominent aanwezig zijn. In de Postbanktekst hebben we *drie* aansprekingen toegevoegd (totaal: 23 aansprekingen), in de Belastingdiensttekst *zes* (totaal: 28 aansprekingen). We geven een paar voorbeelden van zulke toevoegingen:

Origineel: De Postbank doet er alles aan om dat mogelijk te maken.

Definitief: De Postbank doet er alles aan om dat voor u/voor je mogelijk te maken.

Origineel: Zo is iedere bank op grond van de Wet identificatie bij dienstverlening (Wid) verplicht om

Definitief: Zo is uw/je bank op grond van de Wet identificatie bij dienstverlening (Wid) verplicht om

Origineel: Nog geen DigiD-inlogcode? Vraag ‘m nu aan

Definitief: Heb(t) u/je nog geen DigiD-inlogcode? Vraag ‘m nu aan

Origineel: DigiD-inlogcode op tijd aanvragen

Definitief: Vraag uw/je DigiD-inlogcode op tijd aan

Naar ons idee bleef het karakter van de originele brieven door deze ingrepen onaangetast. Ten slotte hebben we ervoor gezorgd dat beide teksten wat betreft lay-out vergelijkbaar waren (brieven op A4) maar toch pasten binnen de huisstijl van de respectieve organisaties. Ook hebben we data in het voorwerk aangepast om de tekst actueler te maken en gezorgd dat de aanhef consistent werd met de aanspreekvorm. Immers, ‘beste ...’ past niet in een brief waarin de lezer met *u* wordt aangesproken (zie bijlage 1).

Proefpersonen (onafhankelijke variabele 2). De proefpersonen in dit onderzoek moesten – gezien de onderwerpen – minimaal 18 jaar oud zijn. Verder hebben we om dezelfde reden er niet nadrukkelijk naar gestreefd om ouderen in dit onderzoek te betrekken.

Voor dit onderzoek zijn twee groepen deelnemers nodig: een bevindelijk gereformeerde groep en een groep met proefpersonen die onkerkelijk of religieus mogen zijn – zolang ze maar niet behoren tot de bevindelijk gereformeerde stroming. Tot de bevindelijk gereformeerden rekenen wij op grond van de literatuur (zie Van Dijk (1996), Janse (1985; 1993), Stoffels (1998) en Lieburg (2008)):

- Gereformeerde Bondsgemeenten binnen de Protestantse Kerk in Nederland

Wel moge het U bekomen

- Hersteld Hervormde Kerk
- Gereformeerde Gemeenten
- Gereformeerde Gemeenten in Nederland
- Oud-Gereformeerde Gemeenten in Nederland
- Bewaar het Pand-gemeenten binnen de Christelijke Gereformeerde Kerken
- Een aantal vrije groepen zoals Vrije Hervormden of Paauweanen

De overige respondenten waren rooms-katholiek, 'niet-bevindelijk protestants' of onkerkelijk. Een groot deel van de bevindelijk gereformeerde proefpersonen werd benaderd op de reformatorische gezinsbeurs "Wegwijs 2007", die van 20 tot 24 februari 2007 werd gehouden in Utrecht. Deze respondenten komen uit verschillende delen van het land. De overige respondenten in zowel de bevindelijke als de andere groep, zijn voornamelijk afkomstig uit de plaatsen Utrecht, Bodegraven en Waddinxveen. Ongeveer 67% van de niet-bevindelijken is onkerkelijk, de rest is rooms-katholiek of lid van de PKN.

Alle proefpersonen zijn persoonlijk benaderd en hebben de circa 10 minuten durende lees- en beoordelingstaak uitgevoerd in de aanwezigheid van een van de auteurs.

Tabel 2 laat zien hoe de in totaal 187 bevindelijke en andere deelnemers zijn verdeeld over de verschillende teksten en versies.

Tabel 2: *Verdeling van de proefpersonen over de condities*

		Bevindelijk	Anders	Totaal
Postbankbrief	<i>u</i>	24	22	46
	<i>je</i>	26	20	46
DigiD-brief	<i>u</i>	28	21	49
	<i>je</i>	25	21	46
Totaal		103	84	187

Afhankelijke variabelen. De afhankelijke variabelen in dit onderzoek zijn tekstwaardering, schrijverswaardering en de relationele gepastheid. Preciezer: we hebben de proefpersonen een vragenlijst voorgelegd die met 7-punts Likertschalen de attitude beoogde te meten ten opzichte van de tekst, de auteur en de relationele gepastheid. De vragen voor de eerste twee van deze constructen worden onderverdeeld in drie clusters, te weten betrouwbaarheid, deskundigheid en aantrekkelijkheid van de tekst, respectievelijk van de schrijver (zie tabel 3). De nummers van de vragen corresponderen met die van de vragen op de definitieve vragenlijst.

Tabel 3. De stellingen die ter beoordeling werden aangeboden

Attitude ten opzichte van de tekst	Attitude ten opzichte van de schrijver
• Betrouwbaarheid 4. De brief maakt een degelijke indruk. 5. Ik vind de brief geloofwaardig. 8. De brief is betrouwbaar. 13. De informatie in de brief is correct. • Deskundigheid 14. De brief is geschreven door een expert. 24. Ik vind de brief professioneel. 27. De brief straalt deskundigheid uit. 31. De toon van de brief past bij de inhoud. • Aantrekkelijkheid 1. Ik vind de brief begrijpelijk geschreven. 19. De brief is aangenaam om te lezen. 33. De brief is langdradig. 42. Ik vind de brief levendig geschreven.	• Betrouwbaarheid 7. De schrijver is objectief. 17. Ik geloof wat de schrijver beweert. 25. De schrijver geeft juiste informatie. 30. Ik vind de schrijver betrouwbaar. • Deskundigheid 18. De schrijver heeft een passende toon voor de brief gekozen. 20. De schrijver maakt een deskundige indruk. 23. De schrijver maakt goed duidelijk wat er van mij verwacht wordt. 35. De schrijver weet goed waar hij het over heeft. • Aantrekkelijkheid 9. De schrijver heeft een aantrekkelijke schrijfstijl. 10. De schrijver is vriendelijk. 15. Ik vind de schrijver arrogant overkomen. 32. De schrijver neemt zijn lezers serieus.
Relationele gepastheid	
21. De toon van de brief is te amicaal. 29. De schrijver komt mij te nabij. 39. Ik zou wat meer afstand in de brief op prijs gesteld hebben.	

Overige vragen. Behalve de stellingen ten behoeve van het differentiële onderzoek werden nog een aantal losse stellingen opgenomen die beoogden achtergrondinformatie over de proefpersonen te verstrekken, zoals: over de attitude ten opzichte van het onderwerp ('ik vind het onzin om een DigiD aan te vragen'), over de voorkennis over het onderwerp ('ik weet dat banken verplicht zijn om naar identificatie te vragen') en over algemene attitude ten opzichte van de Postbank en Belastingdienst ('met de Postbank kan ik veilig informatie uitwisselen').

Procedure. Nadat de proefpersonen de vragenlijst hadden ingevuld, kregen zij een tweede formulier. Hierop vulden zij algemene gegevens in zoals geslacht, geboortjaar, opleiding en hun expliciete voorkeur voor een van de aanspreekvormen in teksten zoals deze. Er is verder nog gevraagd naar woonplaats (om eventuele dialectinvloeden te kunnen vaststellen) en uiteraard naar kerkgenootschap.

5. Resultaten

Kwaliteit van de metingen. Met een *betrouwbaarheidsanalyse* zijn we nagegaan of onze clusters voldoende homogeen waren. Onderstaande tabellen geven schematisch weer hoe hoog de verschillende clusters scoren op betrouwbaarheid.

Tabel 4: Homogeniteit van de vragenclusters

	Attitude t.o.v. de tekst	Attitude t.o.v. schrijver
aspect	Cronbach's α	Cronbach's α
Betrouwbaarheid	.82	.77
Deskundigheid	.84	.81
Aantrekkelijkheid	.61	.76
Relationele gepastheid	.83	

Ten slotte hebben we ons experiment gecontroleerd op eventuele teksteffecten (Postbank versus DigiD). Een tweewegvariantieanalyse liet echter op geen van de afhankelijke variabelen een interactie-effect zien tussen tekst en aanspreekvorm. We hebben de scores op beide teksten in onze analyse dan ook samengenomen in onze verder analyses.

Effecten van aanspreken en bevindelijkheid. Eerst willen we kort ingaan op de *expliciete* beoordeling van de aanspreekvormen. Op de vraag hoe de lezer in brieven als die welke hij gelezen had het liefste aangesproken wil worden, kiezen 172 van de 186 proefpersonen (= 93%) voor *u*. Er bleek bij deze vraag geen enkel statistisch significant verschil tussen bevindelijken en niet-bevindelijken te zijn ($\chi^2 = 3.34$; $p > .05$).

De resultaten van de impliciete beoordeling aan de hand van de vragenclusters staan uitgesplitst voor linguïstische conditie (*u-je*) en denominatie van de spreker (al of niet bevindelijk) in tabel 5. In de volgende paragrafen zullen we eerst kort de hoofdeffecten van deze onafhankelijke variabelen bespreken, en daarna meer gedetailleerd ingaan op de interactie-effecten.

Tabel 5: Scores op afhankelijke variabelen (1 = laag, 7 = hoog)

Cluster	BEVINDELIJK				ANDERS			
	<i>u</i>		<i>je</i>		<i>u</i>		<i>Je</i>	
	M.	SD	M.	SD	M.	SD	M.	SD
TEKST								
Betrouwbaarheid	5.2	.7	4.7	1.2	4.6	.9	4.8	.9
Deskundigheid	4.7	.9	4.2	1.3	4.2	1.3	4.1	1.1
Aantrekkelijkheid	4.7	.8	4.5	1.0	4.1	1.1	4.6	.8
Relationele gepastheid	4.6	1.2	3.5	1.6	3.9	1.5	3.4	1.8
SCHRIJVER								
Betrouwbaarheid	4.8	.9	4.6	1.1	4.2	1.0	4.4	1.0
Deskundigheid	5.2	.8	4.6	1.3	4.5	1.0	4.6	.9
Aantrekkelijkheid	4.8	.9	4.5	1.0	4.1	1.3	4.5	.8

Hoofdeffecten. Om het hoofdeffect van aanspreken te bestuderen, hebben we de gemiddelden van alle gezindten in tabel 5 berekend. Voor het hoofdeffect van bevindelijkheid berekenden we het gemiddelde over de *u*- en *je*-condities. Op twee clusters hebben we

twee hoofdeffecten van ‘aanspreken’ gemeten, namelijk *deskundigheid tekst* en *waardering van de aanspreekvorm* (zie tabel 6). De *u*-variant wordt gemiddeld als deskundiger gezien dan de *je*-variant ($F_{(1,187)} = 4.0$; $p = .046$). De omvang van dit effect is overigens klein. Een groter effect zien wij bij relationele gepastheid. Lezers van de tekst met *u* vinden de tekst gepaster in relationeel opzicht dan de lezers van de *je*-tekst ($F_{(1,187)} = 11.1$; $p < .01$).

Tabel 6: De invloed van aanspreekvorm op de waargenomen deskundigheid en relationele gepastheid van de tekst

	<i>u</i>	<i>je</i>
Deskundigheid tekst	4.5 (1.1)	4.1 (1.2)
Relationele gepastheid	4.3 (1.4)	3.5 (1.7)

Daarnaast hebben we twee keer een hoofdeffect gevonden van ‘bevindelijkheid’ (zie tabel 7). Bevindelijke proefpersonen vinden de schrijver gemiddeld *aantrekkelijker* ($F_{(1,187)} = 7.5$; $p < .01$) en *betrouwbaarder* ($F_{(1,187)} = 6.1$; $p = .015$) dan niet-bevindelijke proefpersonen. Ook hier gaat het weer om tamelijk kleine effecten.

Tabel 7: De invloed van bevindelijkheid op de waargenomen betrouwbaarheid en aantrekkelijkheid van de schrijver

	bevindelijk	anders
Betrouwbaarheid schrijver	4.5 (1.1)	4.1 (1.2)
Aantrekkelijkheid schrijver	4.7 (1.0)	4.3 (1.1)

Interactie-effecten. Voor ons onderzoeksdoel zijn de interactie-effecten het meest interessant. Om een beter zicht daarop te krijgen hebben we de gemiddelde scores uit Tabel 5 omgezet naar verschillcores op de *u*- en *je*-teksten van de ‘bevindelijken’ en de ‘anderen’. Deze verschillcores staan in tabel 8 (zie blz. 167). Hieruit zijn een aantal opvallende uitkomsten af te lezen.

In de eerste plaats zien we dat bevindelijke lezers de *u*-teksten systematisch op alle clusters hoger waarderen dan de *je*-teksten. Bij de niet-bevindelijken liggen de verhoudingen anders. Deze groep heeft op twee clusters (deskundigheid van de tekst en relationele gepastheid) een lichte voorkeur voor *u*, terwijl zij bij de overige clusters juist een – meer uitgesproken – voorkeur voor *je* laten zien. En die verschillen zijn op 4 punten significant.

Op vier afhankelijke variabelen vinden we een statistisch significant interactie-effect van gezindte en aanspreekvorm, te weten de waargenomen betrouwbaarheid van de tekst ($F_{(1,187)} = 5.2$; $p = .024$), de waargenomen aantrekkelijkheid van de tekst ($F_{(1,187)} = 5.9$; $p = .016$), de waargenomen deskundigheid van de schrijver ($F_{(1,187)} = 5.1$; $p = .026$) en de waargenomen aantrekkelijkheid van de schrijver ($F_{(1,187)} = 4.5$; $p = .034$).

Tabel 8: Verschijscores van bevindelijken en niet-bevindelijken op de clusters afhankelijke vragen

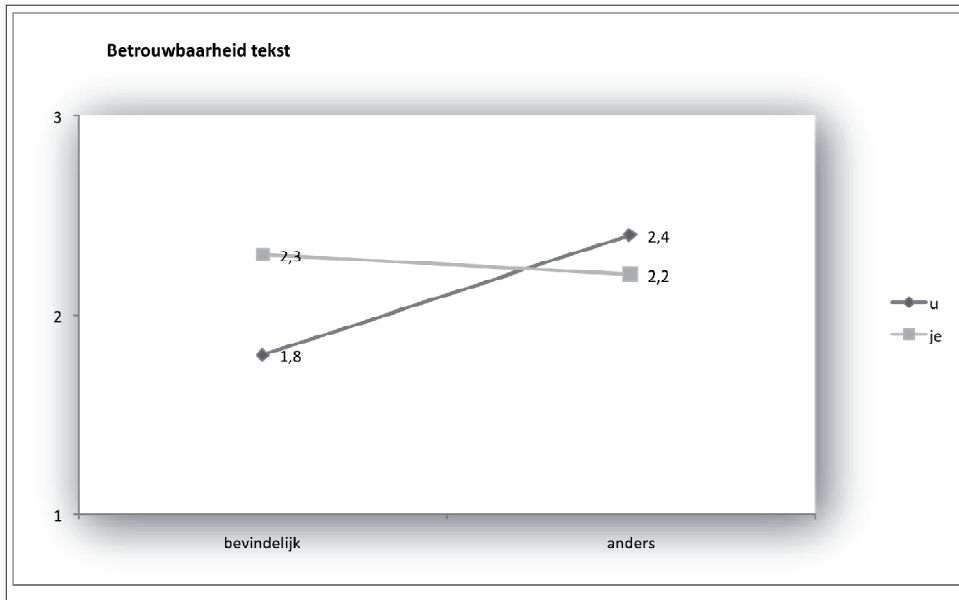
	Waarderingsverschillen bevindelijk versus anders		Interactie
	Bevindelijk	Anders	Significant?
TEKST			
Betrouwbaarheid	0,5 ten gunste van <i>u</i>	0,2 ten gunste van <i>je</i>	ja
Deskundigheid	0,5 ten gunste van <i>u</i>	0,1 ten gunste van <i>u</i>	nee
Aantrekkelijkheid	0,2 ten gunste van <i>u</i>	0,5 ten gunste van <i>je</i>	ja
SCHRIJVER			
Betrouwbaarheid	0,2 ten gunste van <i>u</i>	0,2 ten gunste van <i>je</i>	nee
Deskundigheid	0,6 ten gunste van <i>u</i>	0,1 ten gunste van <i>je</i>	ja
Aantrekkelijkheid	0,3 ten gunste van <i>u</i>	0,4 ten gunste van <i>je</i>	ja
Relationele gepastheid	1,1 ten gunste van <i>u</i>	0,5 ten gunste van <i>u</i>	Nee

Om de precieze aard van de interactie-effecten wat verder te verkennen hebben we nog per aanspreekvorm berekend of het oordeel van de bevindelijken verschilde van dat van de andere respondenten. Dat bleek bij de *je*-teksten bij geen van de clusters het geval ($p > .05$). De waardering voor *je*-teksten is in beide groepen gelijk. De waterscheiding ontstaat bij de waardering van *u*: de bevindelijke waarden de *u*-versie op alle afhankelijke variabelen hoger dan de andere respondenten ($F(1,91) > 6,0; p < .030$). Dit patroon is duidelijk herkenbaar in grafiek 1, waarin we de scores voor 'betrouwbaarheid tekst' uitgezet hebben (zie blz. 168). Het verschil tussen 2.3 en 1.8 op 'betrouwbaarheid tekst' is significant; het verschil tussen 2.2 en 2.4 niet. Hetzelfde patroon zien we bij de andere clusters afhankelijke variabelen.

Daarnaast hebben we vast kunnen stellen dat de niet-bevindelijke proefpersonen de *je*-versie gelijk of hoger waarden dan de *u*-versie. Bij de bevindelijken zien we een ander, maar eveneens consistent patroon: zij waarden de *u*-versies in alle gevallen hoger dan de teksten waarin ze met *je* worden aangesproken. Anders gezegd, het is niet de waardering van '*je*' die de groepen onderscheidt, het is de waardering van '*u*'.

Ten slotte zijn we nagegaan in hoeverre de waardering van de aanspreekvormen afhankelijk was van demografische factoren als leeftijd en geslacht. Dat bleek niet het geval, noch bij de bevindelijke, noch bij de niet-bevindelijke groep.

Grafiek 1. Invloed van u en je op de waargenomen betrouwbaarheid v/d tekst voor bevindelijke andere.



6. Conclusie en discussie

De resultaten van het hier gerapporteerde experiment laten in ieder geval conclusies toe over de verschillen tussen de oordelen van bevindelijke en niet-bevindelijke lezers en over de verhouding tussen de expliciete beoordeling van de aanspreekvormen en de impliciete beoordeling daarvan zoals die blijkt uit de waardering van diverse tekstaspecten. Verder theoretiseren we over de waarschijnlijkheid dat de aanspreekregels aan verandering onderhevig zijn. Maar eerst besteden we kort aandacht aan de beperkingen van dit onderzoek.

Beperkingen. In dit artikel rapporteren wij over een tamelijk kleinschalig experiment op basis van twee verwante teksten. De uitkomsten maken nieuwsgierig naar dergelijke experimenten op basis van andere teksten en tekstgenres, en met proefpersonen van andere denominaties. Gegevens op basis van andere soorten onderzoek zijn ook welkom, in het bijzonder naar opvattingen en gedrag van taalgebruikers in een andere rol dan die van lezer/klant. Om met meer zekerheid iets te kunnen zeggen over taalverandering is het ten slotte wenselijk om dit onderzoek onder ouderen (65-plussers) en jongeren (tieners) te doen en daarbij nadrukkelijk ook te kijken naar het specifieke gebruik van aanspreekvormen in verschillende taalgebruikscontexten, zoals Vismans (2008) doet.

Over de zodadelijk volgende conclusies zouden we zekerder zijn als we wisten hoe lezers vroeger – denk dan aan voor 1970 – oordeelden over de aanspreekvormen in teksten. En dan hebben we het oog op data ontleend aan experimenten, en dus niet enquêtes waarin taalgebruikers desgevraagd hun expliciete opvattingen over aanspreekvormen te kennen geven.

Het onderhavige onderzoek heeft eens te meer (vergelijk Jansen 2007b) duidelijk gemaakt hoe groot het verschil is tussen expliciete en impliciete oordelen over dit onderwerp.

Bevindelijken versus niet-bevindelijken. Wat het verschil tussen de bevindelijke en niet-bevindelijke lezers betreft, kunnen we in de eerste plaats concluderen dat de bevindelijken positiever dan niet-bevindelijken staan ten opzichte van teksten van postbank en DigiD. Waarschijnlijk geldt dat ook voor andere gezaghebbende instanties. In de tweede plaats achten bevindelijke lezers zowel de teksten als de schrijvers daarvan systematisch betrouwbaarder, deskundiger, aantrekkelijker en relationeel gepaster, als ze daarin met u aangesproken worden, dan wanneer ze met je aangesproken worden.

Bij de niet-bevindelijken is er niet zo'n duidelijk patroon. Terwijl deze groep de *u*-tekst eveneens relationeel gepaster acht, vinden ze de *je*-tekst en de schrijver daarvan aantrekkelijker. Op de andere clusters vertonen ze helemaal geen verschil. De niet-bevindelijken maakt de aanspreekvorm dus weinig tot niets uit. Dit is geheel in overeenstemming met eerder onderzoek naar aanspreken ook in andere genres (brochures, websites, personeelsadvertenties).

Expliciete versus impliciete voorkeur. Wat de verhouding tussen de expliciet beleden voorkeur voor een aanspreekvorm en de impliciete waardering daarvan betreft, laten de resultaten eveneens een conclusie toe. Daarvoor is het wel nodig om een onderscheid te maken tussen twee verschillende soorten sociale regels: voorschriften en normen (Bartsch 1987). Voorschriften zijn regels die de gebruiker kent omdat hij ze geleerd heeft in een expliciet geformuleerde vorm. Normen zijn regels die gebruikers geïnternaliseerd hebben als impliciet richtsnoer voor hun denken en handelen.

Voor de bevindelijke lezers ligt de verhouding tussen voorschrift en norm bij de aanspreekvormen – in ieder geval bij teksten als de onderzochte – eenvoudig: ze hebben *u* als expliciet voorschrift én als impliciete norm. Dat wil zeggen: ze kennen en aanvaarden *u* als enige aanspreekvorm die in deze taalsituatie voorgeschreven is als goed taalgebruik. En ze hebben de voorkeur voor *u* geïnternaliseerd als norm voor hun gedrag.

Bij de niet-bevindelijken zien we dat de algemene voorkeur voor *u* zich niet vertaalt in een lagere waardering van de *je*-tekst (zie ook De Vries 2004). Met andere woorden: men zegt bij voorkeur met *u* aangesproken te willen worden, maar voor de waardering van de tekst blijkt het helemaal niet uit te maken of dat ook daadwerkelijk gebeurt. Aanspreken met *je* in de tekst heeft geen negatief effect op de waardering, aanspreken met *u* geen positief effect.

Bij de niet-bevindelijke groep gaapt er een kloof tussen voorschrift en norm. Ze kennen en aanvaarden *u* wel als expliciet voorschrift, maar zij hebben *u* zich niet toegeëigend als norm voor hun gedrag. Voor het alternatief *je* geldt bij hen hetzelfde: het type aanspreekvorm speelt simpelweg geen enkele rol bij de beoordeling van dit type teksten. Dat wil overigens niet zeggen dat ze zich nooit zullen laten leiden door het *u*-voorschrift. Het valt te verwachten dat als deze niet-bevindelijken de ambitie, de tijd en de energie hebben om het voorschrift te volgen, ze dat niet zullen laten, bijvoorbeeld bij het schrijven van een sollicitatiebrief.

Onze bevindingen werpen ten slotte ook enig licht op Grezels dilemma: verandering van regels of van sociale relaties? Het is – althans in het geval van de beoordeling van aanspreekvormen in teksten – het type regel dat aan het veranderen is.

Verandering van de aanspreekregels van *u* naar *je*. De resultaten zijn ten slotte voor ons aanleiding om enkele meer speculatieve opmerkingen te maken over de veranderende regels van de aanspreekvormen? Als we de reacties van de bevindelijke lezers als repoussoir gebruiken om de toestand van de algemene duidelijker te kunnen schetsen, staat voor de bevindelijke lezers vast dat ze weten en vinden dat *u* als aanspreekvorm in teksten als deze superieur is aan *je*. Daaruit valt af te leiden dat *u* bij hen als norm stabiel en onbedreigd is. De algemene lezer kent en aanvaardt *u* ook, maar als iets van buitenaf. Voor zijn persoonlijk handelen laat de aanspreekvorm hem koud, althans in dit soort taalsituaties.

Het is verleidelijk om het voorgaande speculatief te verbinden met wat we weten van taalverandering, in het bijzonder de zogenoemde 'change from below' (Labov 1994: 78). Onder dit type taalverandering verstaat men een verandering die niet ontstaat uit (min of meer bewuste) imitatie van bewonderde voorbeeldtaalgebruikers, maar zich geleidelijk aan nestelt in het taalgebruik zonder dat de mensen zich daarvan bewust zijn. Een dergelijke verandering van benedenaf zien we dan ook vooral gebeuren in die vormen van taalgebruik waarin de zelf-monitoring het geringste is. Een voorbeeld op grammaticaal gebied is de verandering van het betrekkelijk voornaamwoord *dat* naar *wat*. Sommige sprekers die erop geattendeerd worden dat ze in hun eigen spraak *wat* gebruikt hebben, ontkennen dat, of ze reageren ze alsof ze op een overtreding betrapt zijn. Zozeer kennen en aanvaarden ze het voorschrift om dat te gebruiken. Maar het lukt ze niet om dit voorschrift ook als norm te internaliseren, al willen ze dat nog zo graag. Bijgevolg blijven ze *wat* gebruiken.

Wij achten het goed denkbaar dat het verdwijnen van *u* als aanspreeknorm bij de niet-bevindelijken een voorbeeld is van een verandering van beneden af. Net zoals de nieuwe norm *wat* oprukt in die domeinen en omstandigheden waarin men het minst controle heeft over zijn taalgebruik, zien we dat de nieuwe norm "aanspreekvorm maakt niet uit" een kans krijgt op het moment dat de taalgebruiker er niet op let, zoals in een experiment als het onderhavige waarin hij niet kan weten op welke manier de tekst gemanipuleerd is. De kans is zeker aanwezig dat *u* steeds minder norm wordt, en steeds meer alleen voorschrift. Dan is *u* op weg naar de uitgang, en zal nog deze eeuw in het taalmausoleum worden bijgezet tussen de andere vergeten voorschriften zoals 'zeg niet "dat lust ik niet" maar "dat lust mij niet"'.¹

Dit *kán* gebeuren, maar het hoeft niet. Taalverandering is immers – net als alle sociale veranderingen – niet onomkeerbaar. Het dragen en strikken van een das was dertig jaar geleden de geïnternaliseerde norm voor de volwassen man met een witteboordenbaan. Hij kon het kledingstuk in halfslaap strikken. De generatie daarna accepteerden de das schouderophalend, maar hooguit als voorschrift. Het strikken meestal met assistentie was een ritueel. De das leek de plusfour en de crinoline achterna. Maar zie, de laatste jaren is de das weer helemaal terug, als geïnternaliseerde norm.

Noten

¹ Uit de analyse van de resultaten in paragraaf 4 zal blijken dat de postbank- en digid-brief goede replicaties waren. Daaruit leiden we af dat deze 'jouwen' niet problematisch waren.

Bibliografie

- Bartsch, Renate (1987)** *Norms of language, theoretical and practical aspects*. London and New York, Longman.
- Brand, M. (2005)** “Sorry, maar je komt nu echt te dichtbij...” Een onderzoek naar het effect van aanspreekvormen in teksten die een duidelijk appèl doen op de lezer. Doctoraalscriptie Communicatiekunde Universiteit Utrecht.
- Brown, R. & A. Gilman (1960)** ‘The Pronouns of Power and Solidarity’. In: P.P. Giglioli (ed.), *Language and social context. Selected Readings* (252–282). Harmondsworth, Middlesex: Penguin Books, 1972.
- CBS:** <http://statline.cbs.nl/StatWeb/table.asp?STB=G1&LA=nl&DM=SLNL&PA=37944&D1=a&D2=l&HDR=T> (geraadpleegd februari 2008)
- Dijk, Gertjan van (1996)** *Het geloof der vaderen. De denkwereld van de bevindelijk gereformeerden*. Nijmegen, SUN.
- Grezel, Jan-Erik (2002)** ‘U of jij: wat moet je nou? Aanspreekvormen in Nederland en Vlaanderen’. In: *Onze Taal*, 10, 264–267.
- Hofstede, G. & Hofstede, G.J. (1999)** *Allemaal andersdenkenden*. Amsterdam/Antwerpen: Contact.
- Huigen, A. (2004)** *Bent u of ben jij de nieuwe collega die we zoeken? Een onderzoek naar aanspreekvormen in personeelsadvertenties*. Doctoraalscriptie Communicatiekunde Universiteit Utrecht.
- Janse, C.S.L. (1985)** *Bewaar het pand. De spanning tussen assimilatie en persistentie bij de emancipatie van de bevindelijk gereformeerden*. Houten, Den Hertog.
- Janse, C.S.L. (1993)** ‘De bevindelijk gereformeerden: een sociologisch portret.’ In: H.C. Stoffels (red.), *Religieuze bewegingen in Nederland* 26, 9–32. Amsterdam: VU Uitgeverij.
- Jansen, Frank (2007a)** The influence of the cultural dimension “power distance” on the evaluation of address forms: experimental evidence from Dutch direct mail letters. In: Miriam Bait & Maria Christina Paganoni (eds.) *Discourse and identity in specialized communication*. (pp. 71–75) Milano: Lubrina Editore
- Jansen, Frank (2007b)** ‘Ik ben overigens niet het vriendinnetje van Toine Braet.’ Impliciete en expliciete beoordeling van de aanspreekvormen. In: Korrie Korevaart, Henrike Jansen & Jaap de Jong (red.) *Het woud van de retorica*. (pp. 75–88) Leiden: SNL.
- Jansen, Frank & Janssen, Daniël (2005)** ‘U en je in Postbus51-folders’. In: *Tijdschrift voor Taalbeheersing* (3) 214–229.
- Labov, William (1994)** *Principles of Linguistic change I: internal factors*. Oxford: Blackwell.
- Lieburg, Fred van (2008)** *Het punt des tijds. De ware wereld achter ‘Knielen op een bed violen’*. Amsterdam: De Bezige Bij.
- Stoffels, H.C. (1998)** ‘De wereld binnen handbereik. Bevindelijk gereformeerden aan de vooravond van de 21^e eeuw’. In: J.A. Coster (red.), *De eeuw in het hart. De bevindelijk gereformeerden op weg naar de eenentwintigste eeuw* (54–62). Houten: Den Hertog.
- Toorn, Maarten C. van den (1977)** De problematiek van de Nederlandse aanspreekvormen. *De Nieuwe Taalgids* 70 (6) 520–540.
- Vermaas, J.A.M. (2002)** *Veranderingen in de Nederlandse aanspreekvormen van de dertiende t/m de twintigste eeuw*. Utrecht: LOT.
- Vismans, Roel (2007)** Aanspreekvormen in Nederlandse en Vlaamse personeelsadvertenties voor hoogopgeleiden. *Tijdschrift voor Taalbeheersing* 29 (4) 289–313.
- Vries, Petra de (2004)** *U of je? Wat moeten we nou?* Doctoraalscriptie Communicatiekunde Universiteit Utrecht.
- Wenzel, Veronica (2005)** Wie tutoyeert god? Aanspreekconventies in moderne bijbelvertalingen. *Tijdschrift voor Taalbeheersing* (4) 299–314.
- Wouters, Cas (2008)** *Informalising. Manieren en emoties sinds 1890*. Amsterdam: Bert Bakker.
- Zalk, Franceina van (2002)** ‘Ze zei meneer tegen me.’ Een onderzoek naar de relevantie van het personaliseren van aanspreking in een persuasieve tekst van een dienstverlenende website. Doctoraalscriptie Documentaire Informatiekunde en Communicatiekunde Universiteit Utrecht.
- Zalk, Franceina van & Jansen, Frank (2004)** “Ze zeggen nog je tegen me.” Leeftijdgebonden voorkeur voor aanspreekvormen in een persuasieve webtekst. *Tijdschrift voor taalbeheersing* (4) 265–277.

Bijlage 1



Postbank

Postbank
 Postbus 1000, 8900 CA Leeuwarden
 E-mail via postbank.nl
 Telefoon 0900 33 22 110 (5 cent p.m.)
 Postbank N.V., Amsterdam
 Handelsregister Amsterdam nr. 33184000

Mevrouw G.T. de Pater
 Bodelolaan 25
 2411 VR BODEGRAVEN




1086768611
Met deze code kunnen wij je gegevens extra snel verwerken. Neem deze brief dus mee!

Onderwerp
Je identificatie gevraagd

Rekening
7444532

Datum
oktober 2006

Beste student,

Je wilt je bankzaken natuurlijk zo veilig mogelijk geregeld hebben. De Postbank doet er alles aan om dat mogelijk te maken. Ook de wet stelt steeds meer eisen aan de veiligheid van financiële dienstverlening. Zo is iedere bank op grond van de Wet identificatie bij dienstverlening (Wid) verplicht om de identiteit van haar klanten (opnieuw) vast te stellen en vast te leggen.

Wat betekent deze identificatieplicht voor jou?
 Wij vragen je om vóór 20 oktober 2006 persoonlijk en met je identiteitsbewijs op het Postkantoor langs te komen voor identificatie. Na identificatie worden je identiteitsbewijs en je handtekening gescand. Deze scan voegen wij aan onze administratie toe.

Waar en wanneer kun je langskomen?
 Voor identificatie kun je langskomen op elk Postkantoor. Wij hebben voor jouw gemak tijdelijk de openingstijden van een aantal Postkantoren verruimd. Het dichtstbijzijnde Postkantoor voor jou is Raadhuisplein 15 in Bodegraven. Hier kun je voor identificatie terecht op werkdagen van 9.00 tot 12.30 uur en van 13.30 tot 17.00 uur en zaterdag van 9.00 tot 17.00 uur..

Wat moet je meenemen?

- Een geldig en niet-verlopen identiteitsbewijs, bijvoorbeeld een Nederlands paspoort, rijbewijs of vreemdelingendocument of een Nederlandse identiteitskaart.
- En deze brief of je Giropas.

Heb je nog vragen? Bel de StudentenAdviesLijn: 0900 0933 (5 cent per minuut). Wij zijn bereikbaar op werkdagen van 8.00 tot 21.00 uur en op zaterdag van 9.00 tot 17.00 uur. Meer informatie vind je ook op postbank.nl/wid. Hier vind je tevens een volledig overzicht van (ook buitenlandse) geldige identiteitsbewijzen.

Met vriendelijke groet,
 Postbank N.V.



Drs. J.M. Hagenaars
 Directie Postbank

PS We zien je graag vóór 20 oktober 2006 op het Postkantoor!

AKT 8480 (1.009)

Would you like to know more? - Daha ayrıntılı bilgi mi istiyorsunuz? - ¿Desea más información? - Pour en savoir plus: → postbank.nl/wid

A00042

onderdeel van ING 

Bijlage 2

Bijsluiter

bij de aangiftebrief 2006

Nog geen DigiD-inlogcode? Vraag 'm nu aan

Vanaf 1 januari 2007 kunt u uw aangifte niet meer met uw elektronische handtekening ondertekenen. In plaats daarvan moet u een DigiD-inlogcode gebruiken. Als u deze nog niet heeft, vraag 'm dan snel aan!

DigiD-inlogcode op tijd aanvragen

Ga naar www.digid.nl en vraag uw eigen DigiD-inlogcode aan. Heeft u een mobiele telefoon, kies dan gelijk voor extra beveiliging via sms. Daarmee kunt u namelijk gebruikmaken van extra mogelijkheden die verschillende overheidsinstellingen u bieden.

Doet u samen met uw partner aangifte? Dan moet uw partner een eigen DigiD-inlogcode aanvragen. U kunt namelijk alleen samen aangifte doen als u allebei een eigen DigiD-inlogcode heeft.

Bent u uw DigiD-inlogcode kwijt of vergeten? Vraag 'm dan opnieuw aan.

DigiD-inlogcode op tijd activeren

U ontvangt drie werkdagen na het aanvragen van uw DigiD-inlogcode per brief een activeringscode. Activeer deze code vóór de datum die in deze brief staat genoemd. Alleen dan kunt u uw aangifte op tijd ondertekenen en insturen.

DigiD

DigiD staat voor digitale identiteit en is een strikt persoonlijke combinatie van een gebruikersnaam en een wachtwoord. Met DigiD kunt u snel en veilig informatie uitwisselen met de overheid. Met DigiD kunt u dus niet alleen bij de Belastingdienst terecht, maar ook bij andere overheidsinstellingen, zoals de svb, het cwi, de Informatie Beheer Groep, het uvv en veel gemeenten.

Leesbaarheid en tekststructuur in basisschoolteksten

Een exploratief onderzoek¹

1. Leesbaarheid: over symptomen en oorzaken

Leesbaarheidsformules bepalen de leesbaarheid van een tekst, ofwel de vaardigheid die nodig is om een tekst te begrijpen. Dat gebeurt met behulp van eenduidig te onderscheiden tekstenkenmerken zoals woord- en zinslengte. Daarmee zijn leesbaarheidsformules aantrekkelijke instrumenten. Immers, je telt het aantal woorden per zin en het aantal lettergrepen per honderd woorden, stopt die getallen in een formule en je weet hoe leesbaar je tekst is: geschikt voor basisschoolkinderen of voor een academisch publiek. De bekendste leesbaarheidsformule is de 'Reading Ease' van Flesch (1948). De Nederlandse bewerking van ervan, de Flesch-Douma-formule, luidt:

$$RE = 206.84 - 0.77 \text{ } wl - 0.93 \text{ } zl$$

waarbij *RE* staat voor *Reading Ease* (leesgemak), *wl* voor woordlengte en *zl* voor zinslengte.

De tekstenkenmerken waar het om draait zijn dus twee oppervlaktekenmerken: woordlengte in lettergrepen en zinslengte in woorden. Hoe langer de woorden en zinnen, des te minder leesbaar is de tekst.

Tot ver in de jaren zeventig waren leesbaarheidsformules, behalve in de Verenigde Staten, ook in Nederland populair.

Samenvatting

Volgens leesbaarheidsonderzoekers is het mogelijk op grond van tekstenkenmerken als woord- en zinslengte de leesbaarheid van een tekst te voorspellen. De klassieke kritiek is dat deze tekstenkenmerken niet in causaal verband staan met begrijpelijkheid. Toch zijn er wel degelijk succesvolle leesbaarheidsformules, zoals de Cito LeesIndex voor het Basis- en speciaalonderwijs (CLIB), die voorspelt voor welk leesniveau een basisschooltekst geschikt is (Staphorsius & Krom, 1985ab; Staphorsius, 1994). Is er een verband tussen deze leesbaarheidsscores en tekstenkenmerken waarvan het plausibel is dat ze wél bijdragen aan begrijpelijkheid, zoals tekststructuur en coherentie? We exploreren de relatie tussen drie mogelijk fundamentele voorspellers van begrijpelijkheid enerzijds, en leesbaarheidsscores anderzijds. We analyseerden de tekststructuur van basisschoolteksten en vergeleken die met het criterium voor leesbaarheid waarop de CLIB is gebaseerd: scores op cloze-tests. We vonden hoge correlaties voor positieve en causale relaties, en voor de explicitering van die relaties. Deze resultaten zijn zeer interpreteerbaar, maar vanwege de beperkte omvang moet dit onderzoek eerst en vooral worden opgevat als een pleidooi voor nadere studie van tekstcomplexiteit en leesbaarheid. Het is de hoogste tijd dat onderzoek naar fundamentele én praktische toepasbare voorspellers van begrijpelijkheid serieus wordt aangepakt in het Nederlandse taalgebied.

Maar rond die tijd ontstaan ook steeds meer kritische geluiden. Kintsch & Vipond (1979) zetten de toon met het klassieke bezwaar dat leesbaarheidsformules alleen rekening houden met oppervlakte-kenmerken als woord- en zinslengte, terwijl andere tekstenkenmerken, zoals organisatie en tekststructuur, afwezig zijn: "These higher-level features of text organization are probably the most serious omission from readability formulas" (Kintsch & Vipond, 1979: 338). Beroemde leesbaarheidsonderzoekers als Klare erkennen dat: "among the more obvious missing candidates are organization (...)" (Klare 1984: 717). Ook Nederlandse tekstexperts achten vooral structuur bepalend voor begrijpelijkheid (Sanders & Noordman, 1988).

De overheersende opinie wordt dat leesbaarheidsformules weinig van doen hebben met de factoren die écht de begrijpelijkheid van de tekst bepalen (Jansen & Woudstra 1979; Anderson & Davison 1988; Noordman & Vonk, 1994). Bovendien blijken de formules de leesbaarheid niet te kunnen voorspellen en evenmin blijken de op de formules gebaseerde herschrijvingen succesvol (Davison & Kantor, 1982), omdat

"Merely shortening words and sentences to improve readability is like holding a lighted match under a thermometer when you want to make your house warmer" (Klare, 1984).

De predictoren in leesbaarheidsformules zijn dan ook geen oorzaken van verschillen in tekstbegrip, maar eerder symptomen. Niettemin worden leesbaarheidsformules nog steeds gebruikt en het leesbaarheidsonderzoek staat internationaal opnieuw in de belangstelling. In de Verenigde Staten is *Coh-Metrix* ontwikkeld, een *software tool* die allerlei tekstenkenmerken automatisch analyseert en kan worden gebruikt om de leesbaarheid van teksten te voorspellen (Graesser e.a. 2004; <http://cohmetrix.memphis.edu/cohmetrixpr/index.html>). Een van de doelen van het team uit Memphis is om empirisch onderzoek te verrichten dat leesbaarheidsonderzoek kan ondersteunen. Uit een aantal studies blijkt dat factoren als referentiële en causale coherentie in positief verband staan met tekstbegrip maar ze de leesbaarheidsscore onveranderd laten (McNamara 2001, McNamara e.a. 2006).

Voor het Nederlands is dergelijk werk nog niet gedaan. Het is geenszins onze pretentie dat in dit artikel wél te doen. We doen hier verslag van een exploratief onderzoek naar de relatie tussen tekststructuur en de leesbaarheid van basisschoolteksten. Omdat het gaat om een onderzoek met een beperkt aantal teksten, is de generaliseerbaarheid naar leesbaarheid van Nederlandse teksten "in het algemeen" beperkt. Niettemin vragen we aandacht voor de relatie tussen enerzijds structuurkenmerken, die mogelijk fundamentele voorspellers zijn van begrijpelijkheid, en anderzijds de succesvolste leesbaarheidsformule in het Nederlandse taalgebied: de Cito LeesIndex voor het Basis- en speciaalonderwijs (CLIB). Deze CLIB blijkt met succes de moeilijkheid van teksten te voorspellen voor schoolkinderen (Staphorsius 1994; Staphorsius & Krom 1985ab). Toch is deze index ook gebaseerd op oppervlakte-kenmerken als woordfrequentie, *type-token ratio* en woord- en zinslengte. Interessant genoeg erkennen de CITO-leesbaarheidsonderzoekers dat deze kenmerken eerder symptomen dan oorzaken zijn van moeilijkheid: schrijvers passen de moeilijkheid van teksten aan bij het publiek waarvoor ze schrijven en blijkbaar is het zo dat we in teksten voor een publiek met een lagere leesvaardigheid onze stijl zo aanpassen dat er gemiddeld genomen kortere woorden en zinnen in voorkomen (Staphorsius, 1994). Van dit ervaringsfeit kan uiteraard gebruikt gemaakt worden. De pretentie van dit leesbaarheidsonderzoek is nadrukkelijk *niet* dat het de basis vormt voor schrijfadvisen.

“[...] woordlengte, zinslengte en de andere tekstenmerken die de CLIB bepalen zijn geen oorzaken van verschillen in leesbaarheid of begrijpelijkheid. Manipulatie van die variabelen doet wel de CLIB variëren, maar is niet automatisch ook van invloed op de leesbaarheid van teksten. Schrijvers of uitgevers die in hun teksten zinnen of woorden veranderen om een beter passende CLIB te kunnen berekenen zouden zichzelf en hun publiek wel eens voor de gek kunnen houden.” (Staphorsius 1994, p. 282).

De CLIB wordt al jaren succesvol gebruikt om de tekstcomplexiteit van basisschoolteksten te bepalen. Voor ons onderzoek vormt de CLIB dan ook een betrouwbaar uitgangspunt om de theoretisch gefundeerde tekstenmerken zoals tekststructuur tegen af te zetten. Kunnen we de met de CLIB voorspelde moeilijkheid van teksten ook voorspellen met tekstenmerken als tekststructuur?

Meer wezenlijke, fundamentele factoren van tekstcomplexiteit, denk aan structuur en coherentie, zijn vaak lastig te operationaliseren en ‘telbaar te maken’. Het is natuurlijk geen toeval dat dergelijke factoren ontbreken in de formules. Die wezenlijke, constituerende tekstenmerken worden bestudeerd in de cognitief georiënteerde taalbeheersing en tekstwetenschap (Sanders, 2004; Spooren, 2003), waarin vaak wordt beweerd dat factoren als tekststructuur en coherentie inzicht bieden in tekstcomplexiteit en begrijpelijkheid.

De algemene vraag die we in dit artikel stellen is: *Wat is de relatie tussen de moeilijkheidsgraad van teksten zoals bepaald in leesbaarheidsonderzoek, en meer fundamentele tekstenmerken als tekststructuur?* In antwoord op die vraag analyseren we de tekststructuur van 14 basisschoolteksten en vergelijken de uitkomst daarvan met de leesbaarheidsscore die door de Cito-groep werd vastgesteld voor deze teksten. Met andere woorden: we beschouwen de leesbaarheidsscore als afhankelijke, en tekststructuur als onafhankelijke variabele.

Voordat we in paragraaf 4 overgaan tot de concrete beschrijving van het empirisch onderzoek geven we in paragraaf 2 eerst een kort overzicht van het Cito-leesbaarheidsonderzoek. Bovendien gaan we in paragraaf 3 in op de mogelijke ‘fundamentele’ kenmerken van tekstcomplexiteit en de wijze waarop we die in dit onderzoek operationaliseren.

2. Leesbaarheidsonderzoek naar de moeilijkheidsgraad van basisschoolteksten

In het ‘klassieke’ leesbaarheidsonderzoek wordt experimenteel de leesbaarheid van de teksten of de veronderstelde leesvaardigheid van de lezers vastgesteld. Elke tekst krijgt zo een zogenaamde criteriumwaarde. Bij Flesch (1948) was dit criterium (een statistische bewering van) het gemiddeld aantal tekstbegripvragen dat leerlingen goed konden beantwoorden. Vervolgens wordt in een multiële regressie-analyse nagegaan in welke onderlinge gewichtsverhouding verschillende tekstenmerken (onafhankelijke factoren of predictoren) dit criterium voorspellen. De predictoren bij Flesch waren: het aantal lettergrepen per honderd woorden en het gemiddeld aantal woorden per zin. Uit zijn onderzoek bleek dat in gemakkelijkere teksten (teksten met een hogere gemiddelde score) de woorden en zinnen gemiddeld korter waren.

De Cito-leesbaarheidsindex voorspelt volledig automatisch de moeilijkheidsgraad van basisschoolteksten op grond van tekstenkenmerken als gemiddelde woordlengte, woordfrequentie, aantal woordvormen en aantal zinnen (Staphorsius & Krom, 1985ab; Staphorsius, 1994). Net als bij Flesch is ook deze formule gebaseerd op leesbaarheidsonderzoek. Daarin werd de moeilijkheid van een aantal teksten gedefinieerd als de leesvaardigheid die nodig is om teksten te begrijpen. Hoe groter de vereiste leesvaardigheid, des te hoger is de moeilijkheidsgraad van de tekst. Voor ons onderzoek konden we beschikken over teksten waarvan de vereiste leesvaardigheid door de Citogroep (Staphorsius & Krom, 1985ab) was vastgesteld. Het ging met name om non-fictie: studieteksten.

Staphorsius en Krom gebruikten de cloze-procedure om de moeilijkheid van non-fictie te bepalen. De cloze-procedure is in 1953 door Taylor geïntroduceerd en schrijft voor dat uit een tekst van ongeveer 350 woorden ieder vijfde woord gedeleerd wordt, met uitzondering van de eerste zin. Het resultaat is een ‘gatentekst’. Deze wordt voorgelegd aan een relevante groep lezers met de opdracht de tekst zodanig te reconstrueren dat op iedere open plek slechts één woord staat². Het gemiddelde percentage goede reconstructies werd beschouwd als relatieve aanduiding van de leesbaarheid. Taylor’s uitgangspunt daarbij was dat naarmate een tekst redundanter is, deze gemakkelijker te lezen is, en als cloze-tekst ook gemakkelijker te reconstrueren is.

Staphorsius en Krom wijzigden Taylor’s oorspronkelijke procedure: in plaats van ieder *vijfde* woord werd ieder *zevende* woord gedeleerd. De onderzoekers veronderstelden dat het standaard deletiepatroon leerlingen teveel zou frustreren. Van iedere tekst maakten de onderzoekers zeven cloze-vormen, afhankelijk van het woord waarmee na de eerste zin werd begonnen. Deze vormen zouden enigszins in moeilijkheid kunnen verschillen. Staphorsius en Krom legden drie van deze zeven vormen voor aan een steekproef van leerlingen in groep 5 tot en met 8 in het basisonderwijs. Aan de leerlingen werd gevraagd de teksten te reconstrueren. Het aantal woorden dat door qua leesvaardigheid vergelijkbare groepen leerlingen gemiddeld juist werd ingevuld, is de gemiddelde cloze-score.

3. Coherentie en tekststructuur

We willen nagaan in hoeverre ‘fundamentelere’ tekstenkenmerken samenhangen met leesbaarheid. Daarom zoeken we naar datgene wat een tekst tot een tekst maakt: in een tekst is het mogelijk om betekenisvolle verbanden te leggen tussen de onderdelen. Daardoor kun je zeggen dat het geheel van een tekst meer is dan de som van de delen: de betekenis van een tekst schuilt niet alleen in de betekenis van de zinnen of uitingen in die tekst, maar juist in de samenhang die je als lezer ervaart tussen die delen (zie Sanders & Spooren, 2001). Hoe komt die samenhang tot stand? Die zit niet zozeer in de woorden die in de tekst gebruikt worden, maar in de cognitieve representatie die lezers van die woorden maken. De samenhang is dus een eigenschap van de representatie en niet van de tekst. Voor deze vorm van samenhang is de term *coherentie* gereserveerd.

Een van de vormen van coherentie is de zogenaamde *relationele coherentie*³, samenhang die ontstaat doordat lezers tussen tekstdelen betekenisrelaties leggen, de zogenaamde coherentierelaties. Voorbeelden zijn *oorzaak-gevolg*, *tegenstelling* en *opsomming*. Als de lezer er niet

in slaagt zo'n relatie te leggen tussen de delen van een tekst, dan heeft deze de tekst niet begrepen. Daarbij gaat het om relaties tussen aaneensluitende *clauses* tot aan relaties tussen hele alinea's.

3.1 Drie structuurkenmerken. Nu is het één ding om te stellen dat coherentie een constituerend kenmerk van teksten is, het is iets anders om coherentie te analyseren in teksten; dat is zelfs per definitie onmogelijk. Daarom richten wij ons op de *structuur* die we kunnen afleiden uit de tekst zelf. In antwoord op onze hoofdvraag en tegen de achtergrond van de coherentie-theorie, richten we ons op drie kenmerken van tekststructuur:

- Relationele structuur: Van wat voor coherentie-relatie is sprake?
- Hiërarchische structuur: Gaat het om een belangrijke relatie die de hele tekststructuur organiseert of om een locale relatie tussen twee aaneensluitende zinnen?
- Explicietheid van de structuur: Wordt de structuur expliciet gemaakt door connectieven, signaalwoorden en -zinnen, of blijft de structuur impliciet?

Deze opsomming is op geen enkele manier uitputtend bedoeld; er zijn meer structuurfactoren te bedenken. Waarom dan deze drie? Ten eerste blijkt uit onderzoek dat ze van invloed zijn op het begrijpen van teksten. Ten tweede kunnen we er een notie van complexiteit uit afleiden.

Een voorbeeld met kenmerk drie: in veel gevallen is het leggen van relaties voor lezers moeilijker wanneer ze impliciet zijn. Hieronder bespreken we de drie structuuraspecten.

3.2 Relationele structuur. Voor het vaststellen van de relationele structuur 'ontleden' we de relaties als het ware in hun onderliggende bouwstenen op grond van de categorisering van relaties zoals ontwikkeld door Sanders, Spooren & Noordman (1992, 1993). Zij zien coherentie-relaties als cognitieve fenomenen en ontwikkelden een taxonomie van coherentie-relaties, beginnend vanuit vier primitieven die ten grondslag zouden liggen aan alle relaties. Die primitieven zijn *basisoperatie*, *bron van coherentie*, *volgorde* en *polariteit*. Ieder primitief kan twee waarden aannemen, alleen 'volgorde' heeft drie mogelijke waarden. Een complete verzameling van relaties, ontstaat door de 4 primitieven te combineren. Een relatie als *oorzaak-gevolg* is dus als het ware 'opgebouwd' uit de primitiefwaarden causaal, semantisch, basisvolgorde, positief. Omdat de primitieven van cruciaal belang zijn voor onze ideeën over complexiteit, beschrijven we ze hieronder. We illustreren ze met tekstfragmenten uit ons onderzoeksmateriaal (zie voor een volledig overzicht: M. Staphorsius, 2000; Bijlagenboekje, p. 5 e.v.).

Basisoperatie

Een additieve relatie is een conjunctie tussen één of meer proposities met onderling een zwak verband in vergelijking met een causale relatie.

- 1 Een schilderij, waar de schilder mee bezig is, staat op een ezel.
- 2 De ezel staat meestal midden in het atelier.

[Tekst groep 5: *Hoe word je kunstschilder*]

Er bestaat tussen 1 en 2 geen causaal verband. Er is 'slechts' sprake van een conjunctie, die met de toevoeging van 'en' tussen 1 en 2 geëxpliciteerd kan worden.

Leesbaarheid en tekststructuur in basisschoolteksten

Een causale relatie vertoont een sterker verband dan een additieve relatie. Aan een causaal ligt een implicatie ten grondslag: P impliceert Q.

- 1 Het stilletje kan niet worden doorgetrokken.
- 2 Er zijn ook geen ramen in de school.
- 3 Daarom stinkt het er flink.

[Tekst groep 5: *Honderd jaar geleden*]

De lezer begrijpt dit verband doordat hij een relatie legt tussen toiletten (stilletje) en (mogelijke) stank als deze niet doorgetrokken worden en als er geen ventilatie is. De proposities 1 en 2 (antecedens P) impliceren propositie 3 (consequence Q).

Bron van coherentie

Semantische relaties beschrijven de verbanden in de werkelijkheid die de proposities P en Q uitdrukken (P leidt tot het feit dat Q). Pragmatische relaties beschrijven de verbanden tussen de taalhandelingen die in P en Q uitgedrukt worden (P leidt tot de claim/ het advies/ de conclusie/ het voorstel dat Q).

- 1 De planten in de kamer krijgen weinig daglicht
- 2 Ze groeien dan bijna niet
- 3 en hebben weinig water nodig.

[Tekst groep 4: *Planten in huis*]

De semantische relatie tussen segment 1 en segment 2-3 kan geëxpliciteerd worden door 'daarom' of 'daardoor' (De planten in de kamer krijgen weinig daglicht – *daarom/ daardoor* - groeien ze dan bijna niet en hebben ze weinig water nodig)⁴.

- 1 Loop op een landweg altijd aan de linkerkant van de weg.
- 2 Dan kun je het verkeer altijd zien aankomen.

[Tekst groep 4: *Ik wil wat weten over veiligheid*]

In dit fragment kan de parafrase 'mijn argument in segment 2 leidt tot het zeggen/ mijn advies/ mijn claim in segment 1' ingevuld worden: Het feit dat je aan de linkerkant van een (land)weg het verkeer altijd kunt zien aankomen, *leidt tot mijn advies* om op een landweg altijd aan de linkerkant van de weg te lopen. In dit geval kan *niet*: het feit dat je aan de linkerkant van de weg altijd het verkeer ziet aankomen, leidt tot het feit dat je op een landweg altijd aan de linkerkant van de weg loopt.

Volgorde

Of de volgorde al dan niet basaal is hangt af van de positie die het antecedens en consequens in de *basisoperatie* innemen. Als de informatie in het eerste segment correspondeert met het antecedens en de informatie in het tweede segment met de consequens, is sprake van een basisvolgorde.

- 1 Met het kopen van postzegels kun je beter wachten.
- 2 Misschien geef je anders geld uit voor postzegels, die je later zomaar in handen krijgt.

[Tekst groep 8: *Hoe kom je aan postzegels?*]

Het voorbeeld is *niet* in de basis volgorde. In dit geval leidt het advies/ de claim in segment 1 (Q) tot een argument in segment 2 (P).

Het volgende fragment vertoont wel een basisvolgorde: de oorzaak (P) gaat vooraf aan het gevolg (Q).

- 1 Daarna zetten de mensen de dieren in hokken.
- 2 Zo konden ze niet weglopen.

[Tekst groep 6: *De eerste uitvindingen*]

Polariteit

Een relatie is negatief bij een ontkenning van de propositie of illocutie van één van de segmenten. Bij een positieve relatie vindt geen ontkenning plaats.

- 1 De meeste autofabrieken hebben een kortstondig leven geleden in ons land.
- 2 Behalve het geval Van Doorne, beter bekend als de Daf fabrieken.

[Tekst groep 9: *De Auto*]

In segment 2 wordt de propositie in segment 1 ontkend voor ‘het geval Van Doorne’.
Positief:

- 1 Het begon allemaal met de uitvinding van het wiel,
- 2 want een wiel kan immers rollen.

[Tekst groep 9: *De Auto*]

In deze cognitieve benadering worden coherentierelaties beschouwd als mentale entiteiten. Met de taxonomie zijn ze op een systematische manier te beschrijven en te identificeren. Aan de waarden van de cognitieve primitieven liggen bovendien ideeën over complexiteit ten grondslag: sommige relaties zijn complexer dan andere. Er kunnen dan ook verwachtingen uit worden afgeleid over de verwerking en productie van coherentierelaties. Zo laat taalverwervingsonderzoek zien dat de volgorde waarin kinderen connectieven verwerven een toenemende mate van complexiteit weerspiegelt die (in elk geval gedeeltelijk) te beschrijven is in termen van genoemde primitieven: additieve (en / and) voor causale relaties (omdat / because) en positieve (en / and, omdat / because) voor negatieve relaties (maar / but, hoewel / although) (Bloom, 1991; Spooren, Tates & Sanders, 1996; Evers-Vermeul, 2005; Spooren & Sanders, 2008).

In leesonderzoek zijn tal van aanwijzingen voor het belang van verschillende typen coherentierelaties bij het begrijpen van teksten. Ook die zijn te beschrijven in termen van de genoemde primitieven. Causaal gerelateerde gebeurtenissen in verhalen worden bijvoorbeeld beter gereproduceerd dan niet-causaal gerelateerde gebeurtenissen (Black & Bern, 1981; Trabasso & Van den Broek, 1985; Trabasso & Sperry, 1985). Tegelijkertijd worden causaal gerelateerde zinnen sneller gelezen (Haberlandt & Bingham, 1978). Datzelfde effect is gevonden in informerende teksten: causaal gerelateerde zinnen worden sneller verwerkt en beter gereproduceerd dan additieve zinnen (Sanders & Noordman, 2000; Mulder & Sanders, 2005). Niet-causaal gerelateerde uitingen lijken dus moeilijker te verwerken dan causaal gerelateerde uitingen (Singer, Halldorson, Lear & Andrusiak, 1992; Sanders, 2005).

In dit onderzoek gaan we uit van deze psychologische noties over de complexiteit van relaties. We gebruiken ze om na te gaan of moeilijkere teksten (d.w.z. teksten voor een hoger leesniveau) meer complexe relaties bevatten dan makkelijkere teksten.

3.3 Hiërarchische structuur. Uit psycholinguïstisch onderzoek weten we al het een en ander over de rol die de structuur van een tekst speelt bij het begrijpen van teksten. Een klassiek onderzoeksresultaat is het zogenaamde *levels effect*: naarmate tekstuele informatie belangrijker is, staat deze hoger in de hiërarchische tekststructuur en wordt die informatie ook beter door lezers gereproduceerd. De hiërarchische structuur wordt daarbij weergegeven in de vorm van een boomstructuur. Belangrijke informatie staat in zo'n geval op een hoger niveau (*level*) dan minder belangrijke details, die je juist onderin de boom zult aantreffen (zie bijvoorbeeld Singer, 1990; Just & Carpenter, 1987).

Ook ligt het voor de hand dat coherentierelaties hoger in de structuur wezenlijker zijn voor de tekst dan de lager geordende. Het is daarom niet ondenkbaar dat complexe relaties op de hogere tekstniveaus sterker met moeilijkheid samenhangen dan met de relaties op de lagere niveaus. In ons onderzoek maken we dan ook onderscheid tussen hoge en lage tekstniveaus. We kijken uiteindelijk naar de mate waarin bepaalde soorten coherentierelaties op het *hoogste* tekstniveau samenhangen met de gemiddelde cloze-score van die teksten.

Om de verschillende tekstlagen te kunnen onderscheiden maken we gebruik van de *Rhetorical Structure Theory* van Mann en Thompson (1988; verder ook RST).

RST gaat uit van tekstsegmenten die in principe clauses of deelzinnen zijn⁵. RST is voornamelijk ontwikkeld als tekstanalytisch instrument en onderscheidt daartoe drieëntwintig *rhetorical relations* (retorische of coherentierelaties). Een RST-analyse is gebaseerd op de veronderstelling dat teksten hiërarchisch geordend zijn. De *hiërarchische structuur* komt tot uitdrukking in de dominantie van het ene segment over een ander ('tekststructurele nevenschikking of onderschikking'). De relaties op het hoogste tekstniveau domineren de tekststructuur. De hiërarchie komt tot stand door de relaties tussen de tekstdelen met de grootste spanwijdte – waarin de meeste segmenten betrokken zijn – bovenaan in de hiërarchie te plaatsen en, aflopend in spanwijdte, de relaties die volgen. In figuur 1 geven we een voorbeeld van een RST-analyse van een tekst uit ons materiaal. De tekst wordt in zijn geheel weergegeven in de appendix. De tekst is gesegmenteerd en genummerd. De volledige tekststructuuranalyses zijn te vinden in M. Staphorsius

(2000; Bijlagenboekje, p.63-77). In tabel 1 laten we zien hoe de RST-relaties die wij hebben gebruikt, passen in de taxonomie die we in de voorgaande paragraaf besproken hebben⁶.

Tabel 1: *Analysemodel: RST labels gekoppeld aan de primitieven van de taxonomie van coherentierelaties (Sanders et al., 1992).*

	RST-label	Basis-operatie	Bron van coherentie	Volgorde	Polariteit
1	Antithese	Causaal	Pragmatisch	Basis/ Niet-basis	Negatief
2	Oorzaak	Causaal	Semantisch	Basis/ Niet-basis	Positief
3	Conditie	Causaal	Semantisch / Pragmatisch	Basis/ Niet-basis	Positief
4	Contrast	Causaal	Semantisch	Basis/ Niet-basis	Negatief
5	Conclusie	Causaal	Pragmatisch	Basis	Positief
6	Enablement	Causaal	Semantisch / Pragmatisch	Basis/ Niet-basis	Positief
7	Evidence (bewijs/reden)	Causaal	Pragmatisch	Niet-basis	Positief
8	Justification	Causaal	Pragmatisch	Basis/ Niet-basis	Positief
9	Doel	Causaal	Semantisch	Basis/ Niet-basis	Positief
10	Gevolg	Causaal	Semantisch	Basis	Positief
11	Oplossing	Causaal	Semantisch / Pragmatisch	Basis/ Niet-basis	Positief
12	Samenvatting	Additief	Semantisch / Pragmatisch	Geen volgorde	Positief
13	Otherwise	Additief	Semantisch	Geen volgorde	Positief
14	Concessie	Additief	Pragmatisch	Geen volgorde	Negatief
15	Situatie	Additief	Semantisch / Pragmatisch	Geen volgorde	Positief
16	Elaboratie	Additief	Semantisch / Pragmatisch	Geen volgorde	Positief
17	Enumeratie	Additief	Pragmatisch	Geen volgorde	Positief
18	Evaluatie	Additief	Pragmatisch	Geen volgorde	Positief
19	Joint	Additief	Semantisch	Geen volgorde	Positief
20	Oppositie	Additief	Semantisch	Geen volgorde	Negatief
21	Restatement	Additief	Semantisch / Pragmatisch	Geen volgorde	Positief
22	Temporele se- quentie	Additief	Semantisch/ Pragmatisch	Geen volgorde	Positief
23	Temporele overlap	Additief	Semantisch/ Pragmatisch	Geen volgorde	Positief
24	Uitzondering	Additief	Semantisch/ Pragmatisch	Geen volgorde	Negatief

3.4 Explicietheid van de structuur. Er is heel wat taalpsychologisch onderzoek verricht naar de vraag welke rol structuursignalen, zoals signaalzinnen (“De oorzaak daarvan is...”), organiserende alinea’s (“In deze tekst zal ik eerst..., daarna ... en ten slotte...”) en voegwoorden spelen. Het is theoretisch plausibel dat signalen het leesproces faciliteren omdat ze de lezer instrueren bij de constructie van coherentie (Britton, 1994). Uit veel leesonderzoek blijkt inderdaad dat signalen, met name wanneer positief causale relaties worden geëxpliciteerd, leiden tot snellere verwerking van tekstuele informatie, zonder dat dit ten koste gaat van tekstbegrip (zie Sanders, 2001 voor een Nederlandstalig overzicht).

Toch is er over diverse aspecten nog discussie. Hebben dergelijke signalen een positief effect op tekstbegrip? In sommige studies vinden we inderdaad dat ze leiden tot het beter beantwoorden van tekstbegripvragen (Degand et al., 1999; Degand & Sanders, 2002; Land et al., 2002, 2008; Sanders, Land & Mulder, 2007), in andere niet (Mulder, 2008) en in weer andere dat ze in elk geval niet leiden tot meer reproductie (Sanders & Noordman, 2000). En uit onderzoek van McNamara e.a. (1996), Kamalski (2007) en Kamalski, Sanders & Lentz (2008) blijkt dat lezers met veel inhoudelijke kennis juist tot een beter tekstbegrip komen als er weinig structuurexpliciteringen in de tekst zijn opgenomen. Ten slotte laat recent onderzoek zien dat connectieven tijdens het lezen een gedifferentieerde functie hebben. Ze zorgen aanvankelijk voor een gemakkelijker integratie van de tekstuele informatie, maar leiden later tot meer inferenties (Cozijn, Noordman & Vonk, 2002).

4. Empirisch onderzoek

De algemene onderzoeksvraag uit paragraaf 1 kan nu als volgt worden gespecificeerd:

In hoeverre bestaat er een verband tussen enerzijds de moeilijkheidsgraad van non-fictie teksten geschreven voor kinderen van zes tot twaalf à dertien jaar, zoals bepaald met de gemiddelde cloze-score, en anderzijds structuurkenmerken van die teksten?

Daarbij worden de volgende structuurkenmerken onderzocht:

- Relationele structuur
- Hiërarchische structuur
- Explicietheid van de structuur

4.1 Onderzoeksmateriaal. De teksten die we in ons onderzoek gebruiken, komen uit het zogenaamde P335-corpus van de Citogroep (Staphorsius en Krom, 1985ab; Staphorsius, Krom en De Geus, 1988; Staphorsius, 1994). Dit corpus bestaat uit 240 teksten ‘non-fictie voor kinderen tussen 7 en 13 jaar’ en 240 fictionele teksten. Ons onderzoeksmateriaal bestond uit een aselechte en gestratificeerde steekproef van 14 teksten uit het subcorpus ‘non fictie’. Van deze teksten is de leesvaardigheid bepaald met behulp van de cloze-procedure (Staphorsius en Krom, 1985ab; Staphorsius, 1994). In de steekproef zijn verschillende niveaugroepen 4 tot en met 8 vertegenwoordigd. Uit de hoogste en de laagste groep hebben we een tekst meer genomen om de verschillen tussen ‘hoog’ en ‘laag’ leesniveau wat groter te maken. In tabel 2 worden de 6 strata uit het corpus weergegeven, alsmede de samenstelling van de steekproef. Een voorbeeldtekst uit de laagste groep (groep 4) is opgenomen in de appendix.

Tabel 2: *Het aantal teksten uit de zes strata in de steekproef.*

Groep	Aantal teksten
Groep 4	3
Groep 5	2
Groep 6	2
Groep 7	2
Groep 8	2
Groep 9 ⁷	3
Totaal	14

4.2 Afhankelijke variabele: de gemiddelde cloze-score. In paragraaf 2 legden we al uit hoe Staphorsius & Krom (1985ab) de cloze-score gebruikten als criterium voor de leesbaarheid. Hoe waren die scores voor de teksten uit onze steekproef? In tabel 3 zijn de gemiddelden en de standaarddeviatie van de gemiddelde cloze-scores van de 14 steekproefteksten weergegeven. De teksten met een bovengemiddelde cloze-score beschouwen we als gemakkelijk; de teksten met een cloze-score onder het gemiddelde als moeilijk.

Tabel 3: *Gemiddelde en standaarddeviatie van de gemiddelde cloze-score van de 14 steekproefteksten.*

	Aantal	Gemiddelde	Standaard deviatie
Totaal aantal teksten	14	45.71	13.57
Makkelijke teksten (gem.cloze $\geq$ 45.7)	7	57.09	5.36
Moeilijke teksten (gem.cloze $<$ 45.7)	7	34.34	8.29

4.3 Onafhankelijke variabelen: structuurkenmerken. In ons onderzoek is sprake van een groep van drie onafhankelijke variabelen:

- Relationale structuur: coherentierelaties
- Hiërarchische structuur: relaties op globaal tekstniveau
- Explicietheid van de structuur: de aanwezigheid van structuurmarkeringen

4.3.1 Relationale structuur. De specificatie van ‘relationele structuur’ valt uiteen in twee groepen variabelen.

De eerste groep wordt gevormd door de *afzonderlijke categorieën* van de primitieven. Zo heeft de primitief ‘basisoperatie’ twee categorieën (of waarden): causaal en additief (zie tabel 1). De tweede groep bestaat uit relaties die behoren tot een *combinatie van categorieën*. Dus: een causale of additieve-, **en** een semantische of pragmatische-, **en** een positieve of negatieve relatie **en** een relaties in basis, niet-basis of geen volgorde. Zo’n set zou bijvoorbeeld kunnen

zijn: Causaal – Semantisch – Basisvolgorde – Positief. Deze tweede groep onderscheiden we met het oog op mogelijke interacties. Zo kan bijvoorbeeld van de primitief ‘polariteit’ de categorie ‘negatief’ een wisselwerking hebben met de categorie ‘additief’ als ze in combinatie voorkomen, zoals bijvoorbeeld het geval is bij een ‘concessie’ (zie tabel 1).

De dichtheid van verschillende soorten coherentierelaties (de relationele structuur) in het onderzoeksmateriaal bepalen we door middel van een tekstanalyse. In de tekstanalyse bepalen we op basis van de taxonomie van Sanders et al. en de RST van Mann en Thompson het aantal en het soort relaties per tekst. De tekstanalyse is door twee onderzoekers uitgevoerd en bij twijfel is een derde onderzoeker op het gebied van tekstanalyse geraadpleegd. Voor de tekstanalyse gebruikten we het volgende handelingsvoorschrift:

- Verdeel de te analyseren tekst in segmenten (‘clauses’)
- Identificeer de relaties tussen de tekstdelen door voor iedere relatie na te gaan:
 - welk RST-label plausibel is volgens de criteria van Mann en Thompson;
 - welke categorieën van de taxonomie van toepassing zijn op de relatie;
 - of het toegekende RST-label consistent is met de toegekende waarden voor de primitieven zoals af te lezen in Tabel 1.

Bij het identificeren van de relaties hanteerden we de volgende aanvullende *heuristieken*:

- Cumulatieve Semantische Complexiteit
- Pragmatische prioriteitsstrategie

Het eerste principe ontleen we aan Spooren et al. (1996). Dit principe houdt in dat bij het benoemen van een relatie de meest specifieke benoeming geldt. Dus, een ‘elaboratie’-relatie (additief), die een ‘temporele sequentie’ (temporeel en additief) omvat, wordt naar die meerwaarde beoordeeld als ‘temporele-sequentie’ (voor voorbeelden verwijzen we naar M. Staphorsius, 2000; Bijlagenboekje, p. 35–61).

De *pragmatische prioriteitsstrategie* houdt in dat bij twijfel tussen een semantische dan wel pragmatische relatie, de relatie als pragmatisch benoemd wordt.

Per tekst is na de tekstanalyse de frequentie bepaald van iedere coherentierelatie die in tabel 1 onderscheiden is. De dichtheid van relaties drukken we uit in het aantal per 100 woorden, omdat de teksten in onze steekproef verschillen in lengte.

4.3.2 Hiërarchische structuur. Wat betreft de hiërarchische structuur luidt onze onderzoeksvraag: in welke mate en in welke richting hangen bepaalde soorten coherentierelaties op het hoogste tekstniveau samen met de gemiddelde cloze-score van die teksten? Figuur 1 bevat een analyse van de tekst in appendix 1. In tekeningen zoals in figuur 1 is in één oogopslag te zien welke relaties zich op het hoogste niveau van de tekst bevinden.

Het hoogste tekstniveau hebben we geoperationaliseerd als de eerste drie tekstniveaus uit de RST-analyse, zoals bijvoorbeeld in de RST-tekening in figuur 1 te zien is. De relaties op die drie niveaus hebben – in vergelijking met niveau vier en lager – de grootste spanwijdte. Oftewel: ze omvatten de meeste segmenten. Bij de bepaling van de dichtheid van de relaties op de eerste drie niveaus geven we de relatie die het hoogst in de hiërarchie staat het zwaarste gewicht. Dat betekent dat we de eerste drie tekstniveaus gewichten toekennen: drie aan

het hoogste niveau (grootste spanwijdte), twee aan het tweede niveau en één aan het derde niveau. Deze hele procedure is eerder toegepast (Sanders, 1997).

4.3.3 Expliciteitheid van de structuur. De vraag is of er een verband is tussen de mate van explicitering en de gemiddelde cloze-score. Mede op grond van Pander Maat (1994) zijn verbindingswoorden, lexicale signalen, expliciete vragen en kopjes geteld. De dichtheid wordt uitgedrukt in het aantal voorkomende markeringen per 100 woorden. Daarnaast hebben we in de analyse aandacht besteed aan de zogenaamde “atypische markeringen”: markeringen die niet corresponderen met de relatie die in de tekst tot uiting komt. De verwachting is dat atypische markeringen de tekst moeilijker maken.

5 Resultaten

5.1 Relationale structuur. Hier gaat het om de correlatie met de gemiddelde cloze-score. In de rapportage maken we een onderscheid tussen de ‘afzonderlijke categorieën van de primitieven’ (tabel 4) en ‘combinaties van categorieën van de primitieven’ (tabel 5). De hoogste correlaties worden vet weergegeven.

Tabel 4: Correlaties tussen de categorieën van de primitieven (per 100 woorden) en de gemiddelde cloze-score.

Relaties	Gemiddelde cloze-score
Additieve relaties	0.21
Causale relaties	0.64
Semantische relaties	0.00
Pragmatische relaties	0.50
Basis volgorde	0.61
Niet-basis volgorde	0.30
Geen volgorde	0.21
Positieve relaties	0.61
Negatieve relaties	-0.14

In tabel 4 correleren ‘causale relaties’, ‘pragmatische relaties’, ‘positieve relaties’ en ‘basis volgorde’ tamelijk hoog tot hoog met de gemiddelde cloze-score. Dat wil zeggen dat in teksten die volgens de cloze-scores makkelijk zijn, vaak causale, pragmatische en positieve relaties in basisvolgorde voorkomen. Additieve relaties daarentegen vertonen een bijna te verwaarlozen samenhang met de gemiddelde cloze-score.

In tabel 5 rapporteren we de correlaties voor de samengestelde categorieën van de primitieven (zie tabel 1, waar deze combinaties van categorieën voorzien zijn van een RST-label).

Tabel 5: *Correlaties van combinaties van categorieën van de primitieven (per 100 woorden) met de gemiddelde cloze-score.*

Samengestelde categorieën van de primitieven			Cloze-score
Additief	Pragmatisch	Geen volgorde	-0.15
Additief	Pragmatisch	Geen volgorde	0.43
Additief	Semantisch	Geen volgorde	-0.05
Additief	Semantisch	Geen volgorde	-0.11
Causaal	Pragmatisch	Basisvolgorde	0.03
Causaal	Pragmatisch	Basisvolgorde	0.56
Causaal	Pragmatisch	Niet-basisvolgorde	0.00
Causaal	Pragmatisch	Niet-basisvolgorde	0.26
Causaal	Semantisch	Basis volgorde	0.00
Causaal	Semantisch	Basis volgorde	0.23
Causaal	Semantisch	Niet-basisvolgorde	0.00
Causaal	Semantisch	Niet-basisvolgorde	0.20

Uit de tabel blijkt dat ‘*Additief- Pragmatisch - Geen volgorde - Positief*’ en ‘*Causaal –Pragmatisch - Basis volgorde - Positief*’ positief (relatief) hoog samenhangen met de gemiddelde cloze-score. Waarschijnlijk kunnen deze correlaties voor een deel verklaard worden uit de al eerder gerapporteerde gegevens van de afzonderlijke categorieën van de primitieven (Tabel 4). De categorieën ‘causaal’, ‘pragmatisch’, ‘positief’ en ‘basisvolgorde’ correleren daar immers ook al positief met de gemiddelde cloze-score. In vergelijking daarmee krimpen de correlaties van de samengestelde categorieën enigszins. De hoogte van de andere correlaties is laag tot zeer laag. Opvallend is wel dat afgezien van ‘*Additief- Pragmatisch - Geen volgorde - Positief*’, alle additieven negatief correleren met de gemiddelde cloze-score, maar de correlaties zijn bijna nul.

5.2 Hiërarchische structuur. In welke mate en in welke richting hangen relaties op de hoogste niveaus in de structuur van de tekst samen met ‘moeilijkheid’? In tabel 6 rapporteren we de resultaten van de regressie-analyse, waarbij de significante correlaties vet worden weergegeven⁸. Tussen het criterium voor moeilijkheid (cloze-score) en de volgende onafhankelijke variabelen bestaat een positief verband: ‘causale relaties’, ‘pragmatische relaties’ en ‘relaties in basisvolgorde’. De interpretatie hiervan is: hoe makkelijker de tekst (= hoe hoger de cloze-score) des te meer ‘causale relaties’, ‘pragmatische relaties’ en ‘relaties in basisvolgorde’.

Tabel 6: *Correlaties met de gemiddelde cloze-score voor de afzonderlijke categorieën van de primitieven voor de belangrijkste relaties in de tekststructuur.*

Belangrijkste relaties in de tekststructuur	Gemiddelde cloze-score
Additieve relaties	-0.06
Causale relaties	0.45
Semantische relaties	-0.13
Pragmatische relaties	0.30
Relaties in basisvolgorde	0.42
Relaties in niet-basisvolgorde	0.17
Relaties zonder volgorde	-0.06
Positieve relaties	0.14
Negatieve relaties	-0.16

5.3 Explicietheid. In welke mate en in welke richting hangen structuurmarkeringen samen met moeilijkheid, ofwel de gemiddelde cloze-score? In totaal wordt ruim 44% van de relaties in het corpus gemarkeerd. Het grootste deel van die markeringen betreft verbindingswoorden (31 %), daarnaast is 8% een lexicaal signaal, 4% een titel/kopje en is 1% van de relaties is gemarkeerd met een expliciete vraag.

In tabel 7 staan de correlaties tussen de gemiddelde cloze-score en de verschillende soorten structuurmarkeringen (per 100 woorden).

Tabel 7 *Correlaties tussen structuurmarkeringen (per 100 woorden) en de gemiddelde cloze-score.*

	Gemiddelde cloze-score
Aantal markeringen	0.44
Verbindingswoorden	0.45
Atypische markeringen	-0.45
Lexicaal signaal	0.03
Expliciete vraag	0.34
Titel/kopje	0.13

Structuurmarkeringen correleren positief met de cloze-score; ‘Aantal verbindingswoorden’ correleert even sterk met de gemiddelde cloze-score als het totaal aantal markeringen. Dit is ook begrijpelijk: de meeste markeringen zijn ‘markeringen met een verbindingswoord’. De andere soorten markeringen hangen niet of nauwelijks samen met de cloze-score. De hoge (maar niet significante) negatieve correlatie van ‘atypische relaties’ met de gemiddelde

cloze-score wordt veroorzaakt door de twee atypische markerings in één van de moeilijkste teksten.

Om na te gaan of het type relatiemarkering nog een rol speelt, zijn we eerst nagegaan hoe vaak causale en additieve relaties eigenlijk voorkomen in het corpus. Additieve relaties blijken vaker voor te komen dan causale: 67.5% versus 32.5 %. Echter, causale relaties worden vaker gemarkeerd dan additieve relaties: 60 versus 34%. Is er dan nog een correlatie met de cloze-score? Ja, maar die komt geheel voor rekening van de causale relatiemarkeringen (0.41), tegen slechts 0.21 voor het aantal gemarkeerde additieve relaties.

5.4 Overzicht van de resultaten. Welke coherentie en structuurkenmerken hebben nu echt een relatie met het criterium voor moeilijkheid, de cloze-score? Een significant positieve correlatie met cloze-score hebben ‘causale relaties’, ‘pragmatische relaties’ en ‘relaties in basisvolgorde’⁹. Dezelfde relaties springen eruit als we kijken naar de belangrijkste structuren die de teksten organiseren: het kenmerk hiërarchische structuur. Komen in de teksten meer causale, pragmatische en basisvolgorde relaties voor, dan hebben ze een gemiddeld hogere cloze-score. Ten slotte scoren teksten met meer structuurmarkeringen hoger op de cloze-score, waarbij met name de markering van causale relaties de tekst vergemakkelijkt. Het markeren van ‘additieve relaties’ heeft geen significant verband vertoont met de leesbaarheid van een tekst.

6. Discussie

De algemene vraag die we stelden was: wat is de relatie tussen enerzijds moeilijkheidsgraad van teksten zoals bepaald in succesvol leesbaarheidsonderzoek, en anderzijds meer fundamentele tekstkenmerken als coherentie? In antwoord op die vraag analyseerden we de tekststructuur van 14 basisschoolteksten en vergeleken de uitkomst daarvan met de gemiddelde cloze-score zoals door de Cito-groep vastgesteld. Daarbij werden de relationele en hiërarchische structuur, alsmede de explicietheid van de structuur onderzocht.

De gedachte was dat deze structuurkenmerken meer fundamentele voorspellers van tekstcomplexiteit zouden kunnen zijn, terwijl de cloze-score een ‘praktische’, want werkende, maar tamelijk theorieloz maat van leesbaarheid is. Voordat we de resultaten gaan interpreteren in het licht van de onderzoeksvraag, past ons enige terughoudendheid. We baseren ons hier op slechts 14 basisschoolteksten. Dat kleine tekstaantal beperkt de generaliseerbaarheid enorm, ook al zijn de teksten a-select gekozen. Deze resultaten dienen dan ook uitsluitend als indicatoren uit een eerste exploratief onderzoek te worden beschouwd.

Met die inperking kunnen we vervolgens concluderen dat ons onderzoek suggereert dat er inderdaad een verband bestaat tussen de succesvolle praktische leesbaarheidsvoorspeller die de cloze-score voor deze basisschoolteksten is, en enkele coherentie- en structuurkenmerken. Met name teksten die worden gekenmerkt door meer causale en pragmatische relaties in basisvolgorde (eerst Oorzaak dan Gevolg) zijn volgens de cloze-score gemakkelijker dan teksten met dezelfde relaties in ‘niet-basisvolgorde’. Datzelfde geldt voor (causale) relaties die expliciet zijn gemaakt: die teksten zijn volgens de cloze-score gemakkelijker.

Niet voor het eerst suggereren deze gegevens dat coherentie-gerelateerde kenmerken belangrijk zijn bij het begrijpen van schoolteksten. Uit onderzoek naar VMBO-studieboeken bleek dat zwakke lezers profiteren van explicietere teksten die het hen gemakkelijker maken om een coherente representatie van de tekst te maken (Land, Sanders, Lentz & Van den Bergh, 2002; Land et al., 2008). Het kost moeite om coherentiegerelateerde kenmerken te operationaliseren – daarom ontbreken ze ook vaak in praktisch hanteerbare voorspellers. De uitdaging voor taalbeheersers en tekstwetenschappers is om daaraan te blijven werken.

In hoeverre zijn de specifiekere resultaten theoretisch te interpreteren? Voor basisvolgorde en markering is het eenvoudig: uit eerder lees- en verwervingsonderzoek kan worden geconcludeerd dat deze volgorde (eerst oorzaak dan gevolg in plaats van andersom) en explicitering (helpt bij het afleiden van de bedoelde coherentierelatie) minder complex zijn dan de andere volgorde en dan impliciete relaties.

Voor de andere twee kenmerken is de interpretatie minder eenvoudig. Over de interpretatie van semantische versus pragmatische relaties is niet veel bekend, al betogen Traxler, Bybee & Pickering (1997) op grond van leesonderzoek dat semantische causale relaties eenvoudiger zijn dan pragmatische. Naar ons idee is hier nader onderzoek vereist. In de eerste plaats moet experimenteel onderzoek naar deze vraag plaatsvinden met experimentele teksten die zijn ingebed in een communicatief verantwoorde context. Op de tweede plaats suggereren zowel taalverwervingsonderzoek als theoretische studies dat in context juist pragmatische relaties wel eens eenvoudiger zouden kunnen zijn, omdat ze dichter bij het communicatieve hier en nu staan.

Een andere interessante vervolgvraag wordt ingegeven door de positieve correlatie tussen het vóórkomen van causale relaties in teksten en leesbaarheid. Linguïstisch-theoretisch leidt het geen twijfel dat causale relaties complexer zijn dan additieve. Maar uit cognitief onderzoek weten we ook dat causale relaties sneller worden verwerkt en beter worden onthouden (Noordman & Vonk, 1998; Sanders & Noordman, 2000; Mulder & Sanders, 2005). Het lijkt wel of taalgebruikers graag causale relaties leggen; is er sprake van een *causality by default-principe* tijdens het leesproces (Sanders, 2005)? Zó bekeken is het resultaat dat we hier vinden – gemakkelijker leesbare teksten bevatten meer causale relaties dan moeilijkere – zeer interpreteerbaar. Tegelijk is het natuurlijk duidelijk dat dit type interpretatie nog speculatief is en nadere onderbouwing behoeft. Wellicht kunnen deze resultaten als aanwijzingen worden gezien voor de validiteit van een praktisch succesvol criterium dat ten grondslag ligt aan de Cito-leesbaarheidsindex (CLIB).

Eerst en vooral moet dit onderzoek worden opgevat als een pleidooi voor nadere studie van tekstcomplexiteit en leesbaarheid, naar fundamentele én praktische toepasbare voorspellers. Nu blijven er ongefundeerde pretenties bestaan over leesbaarheidspredictie. Immers, ook anno 2008 worden leesbaarheidsformules gebruikt. Met menig tekstverwerkingspakket kan iedere schrijver de leesbaarheid van de zojuist geschreven tekst bepalen. Dat pakket baseert zich daarbij op een leesbaarheidsformule als Flesch-Douma. En recentelijk lieten taalbeheersers nog zien (Jansen, 2005; Jansen en Lentz, 2008) hoe een andere veronderstelde succesformule – de leesbaarheidsformule *Texamen* van *Bureau Taal* – niet gebaseerd is op adequaat onderzoek. Mede geïnspireerd door het Amerikaanse Coh-metrix, dat zich ontwikkelt tot een interessant analyse-instrument (Graesser, et al., 2007), concluderen we dat het de hoogste tijd is dat we dit type leesbaarheidsonderzoek serieus aanpakken voor het Nederlands.

Noten

- 1 Dit artikel is gebaseerd op het stage-en scriptie-onderzoek van Marlies Staphorsius aan het Cito en de Faculteit der Letteren van de Universiteit Utrecht, specialisatie Communicatiekunde. Daarvan wordt verslag gedaan in Staphorsius (2000ab). We zijn veel dank verschuldigd aan Norman Verhelst (Cito) voor zijn onmisbare onderzoeksadviezen, met name op het gebied van de statistiek en aan Henk Pander Maat (UU) voor eerdere discussie en commentaar.
- 2 In navolging van Taylor hebben behalve Staphorsius et al. ook andere leesbaarheidsonderzoekers de cloze-procedure als onafhankelijke variabele gebruikt, waaronder Van Hauwermeiren (1975).
- 3 In het algemeen worden twee vormen onderscheiden: naast relationele ook referentiële coherentie -- samenhang die ontstaat doordat in de tekst steeds naar dezelfde referent(en) wordt verwezen (zie Sanders & Spooren, 2001).
- 4 Een parafrase-test (Sanders, 1997, p. 126) kan (in ambigue gevallen) helpen bij het bepalen van de bron van coherentie: Het *feit* dat de planten in de kamer weinig licht krijgen *leidt tot het feit* dat ze bijna niet groeien en weinig water nodig hebben.
- 5 Sanders en van Wijk (1996, p. 126):
“[...] each clause is a segment, except that restrictive relative clauses, clausal subjects and complements are considered parts of their host clause rather than separate units.”
- 6 Deze indeling is, behalve op eerder genoemde literatuur, ook gebaseerd op Sanders (1992, hoofdstuk 6) en Spooren, Tates & Sanders (1996).
- 7 Met ‘groep 9’ worden de teksten aangeduid voor leerlingen met een leesvaardigheid boven het gemiddelde in groep 8.
- 8 Voor de correlaties die we vaststelden geldt: correlaties van 0.18 en hoger zijn significant op $\alpha = 0.05$ (2-zijdig getoetst). En op $\alpha = 0.01$ geldt: $r \geq 0.24$ is significant (2-zijdig getoetst).
- 9 Voor de correlaties die we vaststelden geldt: correlaties van 0.18 en hoger zijn significant op $\alpha = 0.05$ (2-zijdig getoetst). En op $\alpha = 0.01$ geldt: $r \geq 0.24$ is significant (2-zijdig getoetst).

Literatuur

- Anderson, R.C. & Davison, A. (1988) Conceptual and empirical bases of readability formulas. In: Davison, A. & Green, G.M., *Linguistic complexity and text comprehension: Readability issues reconsidered*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, p. 23-53.
- Black, J.B. & Bern, H.S. (1981) Causal coherence and memory for events in narratives. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 20, p. 267-275.
- Bloom, L. (1991) *Language development from two to three*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Britton, B.K. (1994) Understanding Expository Text. In: Gernsbacher, M.A. (ed.), *Handbook of Psycholinguistics*. San Diego: Academic Press, p. 641-674.
- Cozijn, R., Vonk, W. & Noordman, L. (2003) Afleidingen uit oogbewegingen: de invloed van het connectief ‘omdat’ op het maken van causale inferenties. *Gramma/TTT tijdschrift voor taalwetenschap*, 9, 2/3, p. 141-156.
- Davison, A. & Kantor, R.N. (1982) On the failure of readability to define readable texts: A case study from adaptations. *Reading Research Quarterly*, 17, p. 187-209.
- Degand, L. & Sanders, T. (2002) The impact of relational markers on expository text comprehension in L1 and L2. *Reading and Writing*, 15, 7-8, p. 739-757.
- Degand, L., Lefèvre, N. & Bestgen, Y. (1999) The impact of connectives and anaphoric expressions on expository discourse comprehension. *Document Design*, 1, p. 39-51.

- Evers-Vermeul, J. (2005)** *Connections between form and function of Dutch connectives. Change and acquisition as windows on form-function relations*. Dissertatie UiL OTS, Universiteit Utrecht.
- Flesch, R., (1948)** A new readability yardstick. *Journal of Applied Psychology*, 32, p. 221-233.
- Graesser, A., Jeon, M., Yan, Y. & Cai, Z. (2007)** Discourse Cohesion in Text and Tutorial Dialogue. *Information Design Journal*. 15, 3, p. 199-213.
- Graesser, A., McNamara, D.S., Louwerse, M., & Cai, Z. (2004)** Coh-Metrix: Analysis of text on cohesion and language. *Behavioral Research Methods, Instruments, and Computers*, 36, p. 193-202.
- Haberlandt, K., & Bingham, G. (1978)** Verbs contribute to the coherence of brief narratives: Reading related and unrelated sentence triples. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 17, p. 419-425.
- Jansen, C.J.M. & Lentz, L. (2008)** Hoe begrijpelijk is mijn tekst? De opkomst, neergang en terugkeer van de leesbaarheidsformules. *Onze Taal*, 77, 1, p. 4-7.
- Jansen, C. (2005)** Kwaliteit overheidscommunicatie meetbaar gemaakt? Pretenties van Bureau Taal tegen het licht gehouden. *Tekstblad*, 4, p. 9-11.
- Jansen, C. & Woudstra, E. (1979)** Theorie en praktijk van het Nederlandse leesbaarheidsonderzoek. Een analyse van twee formules. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 1, p. 43-60.
- Just, M.A. & Carpenter P.A. (1987)** *The psychology of reading and language comprehension*. Newton: Allyn and Bacon.
- Kamalski, J., Sanders, T. & Lentz, L. (2008)** Coherence marking, prior knowledge and comprehension of informative and persuasive texts: Sorting things out. *Discourse Processes*, 45, p. 323-345.
- Kamalski, J. (2007)** *Coherence marking, comprehension and persuasion*. Dissertatie Universiteit Utrecht.
- Kintsch, W. & Vipond, D. (1979)** Reading comprehension and readability in educational practice and psychological theory. In: Nilsson, L.G. (ed.), *Perspectives on memory research*, Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Klare, G.R. (1984)** Readability. In: Pearson, P. Barr, R., Kamil, M. & Mosenthal, P. (eds.), *Handbook of reading research*. New York: Longman, p. 681-744.
- Land, J., Sanders, T. & Van den Bergh, H. (2008)** Effectieve tekststructuur voor het vmbo. Een corpus-analytisch en experimenteel onderzoek naar tekstbegrip en tekstwaardering van studieteksten door vmbo-leerlingen. *Pedagogische Studietoelaten*.
- Land, J., Sanders, T., Lentz, L. & Bergh, H. van den (2002)** Coherentie en identificatie in studieboeken. Een empirisch onderzoek naar tekstbegrip en tekstwaardering op het vmbo. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 24(4), 281-302.
- Mann, W.C. & Thompson, S.A. (1988)** Rhetorical Structure Theory: Toward a functional theory of text organization. *Text*, 8, p. 243-281.
- McNamara, D.S., Ozuru, Y., Graesser, A.C., & Louwerse, M. (2006)** Validating Coh-Metrix. In: Sun, R. & Miyake, N. (eds.), *Proceedings of the 28th Annual Conference of the Cognitive Science Society*. Austin, TX: Cognitive Science Society, p. 573-578.
- McNamara, D.S. (2001)** Reading both high-coherence and low-coherence texts: Effects of text sequence and prior knowledge. *Canadian Journal of Experimental Psychology*, 55, p. 51-62.
- McNamara, D.S., Kintsch, E., Songer, N.B., & Kintsch, W. (1996)** Are good texts always better? Interactions of text coherence, background knowledge, and levels of understanding in learning from text. *Cognition and Instruction*, 14, p. 1-43.
- Mulder, G. (2008)** *Understanding Causal Coherence Relations*. Dissertatie Universiteit Utrecht.
- Mulder, G. & Sanders, T. (2005)** *Causality by Default or Top Down Expectations? On the Processing of Causal Relations in Expository text*. Annual Meeting of the Society for Text and Discourse, VU Amsterdam, July.
- Noordman, L. & Vonk, W. (1998)** Memory-based processing in understanding causal information. *Discourse Processes*, 26, p. 191-212.
- Noordman, L. & Vonk, W. (1994)** Text processing and its relevance for literacy. In: Verhoeven, L. (ed.), *Functional literacy. Theoretical issues and educational implications*. Amsterdam: John Benjamins, p. 75-93.

- Pander Maat, H., (1994/2002)** *Tekstanalyse. Een pragmatische benadering*. Groningen: Martinus Nijhoff Uitgevers.
- Sanders, T., Land, J. & Mulder, G. (2007)** Linguistic markers of coherence improve text comprehension in functional contexts. *Information Design Journal*, 15, 3, p. 219-235.
- Sanders, T. (2005)** De paradox van causale complexiteit. In: Schilperoord, J. & Wijk, C. van (eds.) *Terugkijken en vooruitblikken op Leo Noordmans paden door de tekstwetenschap*. Universiteit van Tilburg: Faculteit der Letteren, p. 39-54.
- Sanders, T. (2004)** *Tekst doordenken. Taalbeheersing als de studie van taalgebruik en tekstkwaliteit*. Oratie, Faculteit der Letteren, Universiteit Utrecht, November 19, 2004.
- Sanders, T. (2001)** From the structure and coherence of informative texts to cognitive criteria for text quality? Two case studies. In: Degand, L., Bestgen, Y., Spooren, W. & Waes, L. van (eds.) *Multi-disciplinary approaches to Discourse*. Stichting Neerlandistiek VU / Nodus Publikationen Münster, p. 175-181.
- Sanders, T. (1997)** Semantic and Pragmatic Sources of Coherence: On the Categorization of Coherence Relations in Context. *Discourse Processes*, 24, p. 119-147.
- Sanders, T. & Noordman, L. (2000)** The role of coherence and their linguistic markers in text processing. *Discourse Processes*, 1, p. 37-60.
- Sanders, T., & Noordman, L. (1988)** Tekststructuur en Begrijpelijkheid. Begrijpelijkheidscriteria van ervaren tekstbeoordelaars. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 10, p. 1-92.
- Sanders, T. & Spooren, W. (2001)** Text representation as an interface between language and its users. In: Sanders, T., Schilperoord, J. & Spooren, W. (eds.), *Text representation: linguistic and psycholinguistic aspects*. Amsterdam/Philadelphia: Benjamins, p. 1- 31.
- Sanders, T., Spooren, W., Noordman, L. (1993)** Coherence relations in a cognitive theory of discourse representation. *Cognitive Linguistics*, 4-2, p. 93-133.
- Sanders, T., Spooren, W. & Noordman, L. (1992)** Toward a taxonomy of coherence relations. *Discourse Processes*, 15, 1, p. 1-35.
- Sanders, T. & Wijk, C. van (1996)** PISA – A procedure for analyzing the structure of explanatory texts. *Tèxt*, 16, p. 91-132.
- Singer, M. (1990)** *Psychology of Language. An Introduction to Sentence and Discourse processes*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Publishers.
- Singer, M., Halldorson, M., Lear, J.C. & Andrusiak, P. (1992)** Validation of causal bridging inferences. *Journal of Memory and Language*, 31, p. 507-524.
- Spooren, W. (2003)** *Taalbeheersing als interdiscipline*. Oratie, VU Amsterdam.
- Spooren, W., Tate, H. & Sanders, T. (1996)** Coherentierelaties en connectieven bij basisschoolleerlingen. *Nederlandse Taalkunde*, 1, p. 26 – 52.
- Spooren, W. & Sanders, T. (2008)** The acquisition order of coherence relations: on cognitive complexity in discourse. *Journal of Pragmatics*, in press.
- Staphorsius, M. (2000a)** Tekststructuur en moeilijkheid van teksten, een exploratief onderzoek. Doctoraalscriptie UU.
- Staphorsius, M. (2000b)** Coherentie en de CLIB. Een verkennend onderzoek. Stageverslag, CITO.
- Staphorsius, G., (1994)** *Leesbaarheid en leesvaardigheid. De ontwikkeling van een domeingericht meetinstrument*. Arnhem: Cito.
- Staphorsius, G., Krom, R.S.H. & Geus, K. de (1988)** *Frequenties van woordvormen en letterposities in jeugdlektuur*. Arnhem: CITO.
- Staphorsius, G. & Krom, R.S.H. (1985a)** Indexering van de leesbaarheid van niet fictionele teksten voor de jeugd. *Info. Tijdschrift voor Onderwijswetenschappen*, 16, p. 129-143.
- Staphorsius, G. & Krom, R.S.H. (1985b)** Predictie van leesbaarheid. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 7, 3, p. 192-211.

- Taylor, L. (1953)** 'Cloze procedure'. A new tool for measuring readability. *Journalism Quarterly*, 30, p. 415-433.
- Trabasso, T. & Sperry, L.L. (1985)** Causal relatedness and importance of story events. *Journal of Memory and Language*, 24, p. 595-611.
- Trabasso, T. & Broek, P. van den (1985)** Causal thinking and the representation of narrative events. *Journal of Memory and Language*, 24, p. 612-630.
- Traxler, M.J., Bybee, M.D., & Pickering, M.J. (1997)** Influence of Connectives on Language Comprehension: Eye Tracking Evidence for Incremental Interpretation. *The Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 50, p. 481-497.

Appendix.

Voorbeeld**Tekst**:

Titel: *Planten in huis*

- [01] Veel mensen hebben planten in huis.
- [02] Je ziet ze achter de ramen staan.

- [03] Planten, die in huis groeien, noemen we kamerplanten.

- [04] Waarom hebben de mensen planten?
- [05] Veel mensen vinden planten mooi.
- [06] Ze hebben ze voor de sier.
- [07] Grote en kleine planten.
- [08] Planten met bloemen en planten zonder bloemen.
- [09] In huis is het voor de planten warm genoeg.
- [10] Ook in de herfst en de winter.
- [11] De planten hebben binnen geen last van de kou.
- [12] Ze blijven zomer en winter groen.
- [13] Zo hebben we altijd groene planten om ons heen.

- [14] Soorten planten
- [15] Er zijn veel soorten planten.
- [16] Planten die geen bloemen krijgen, hebben vaak hele mooie bladeren.
- [17] Veel planten krijgen wel mooie bloemen.
- [18] Soms bloeien die bloemen heel lang, soms maar een dag.
- [19a] Met een plant die bloemen heeft,
- [19] moet je voorzichtig zijn.

- [20] Anders vallen de bloemen er af.
[21] Bij sommige planten hangen de stengels en de bladeren omlaag.
[22] Dat noemen we hangplanten.
[23] Er zijn planten, waarvan de stengels omhoog klimmen.
[24] Dat noemen we klimplanten.

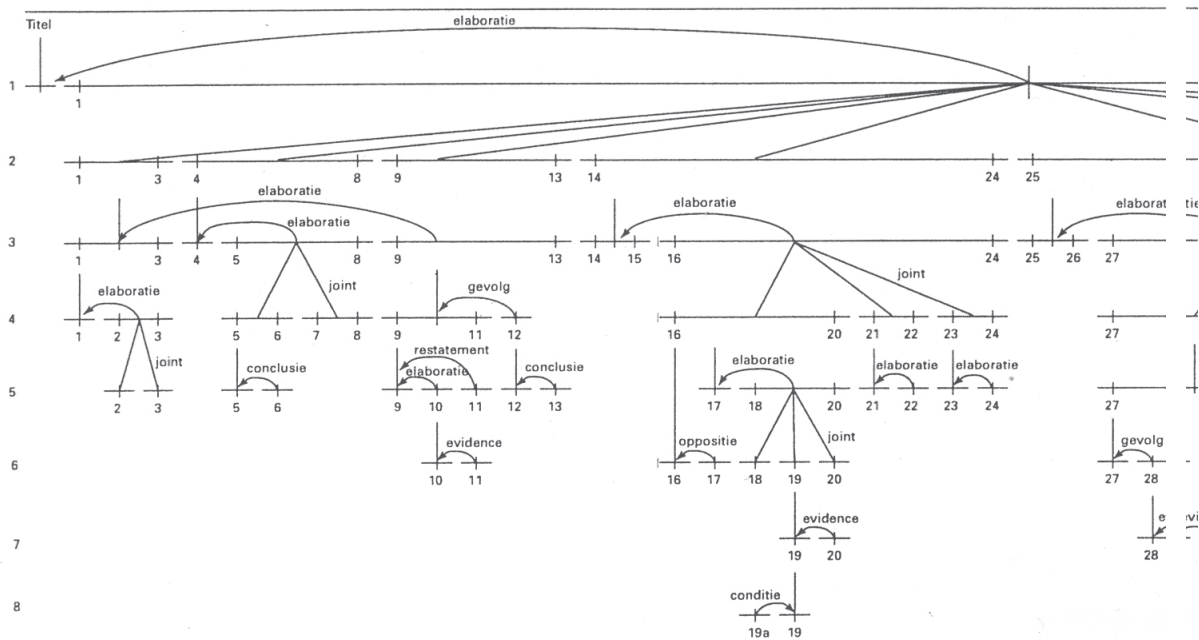
- [25] Verzorging
[26] Voor planten moet je zorgen.
[27] Sommige planten hebben veel licht nodig.
[28] Daarom staan ze in de vensterbank.
[29] Daar krijgen ze veel licht.
[30] Door het licht zijn de bladeren mooi groen.
[31] Niet alle planten kunnen tegen de zon.
[32] Je moet ze soms tegen de zon beschermen.
[33] Planten hebben ook water nodig.
[34] Water kun je geven met een gieter.
[35a] Als de aarde droog is,
[35] geef je de plant water.
[36] Af en toe krijgen de planten mest.
[37] Mest is voedsel voor de planten.

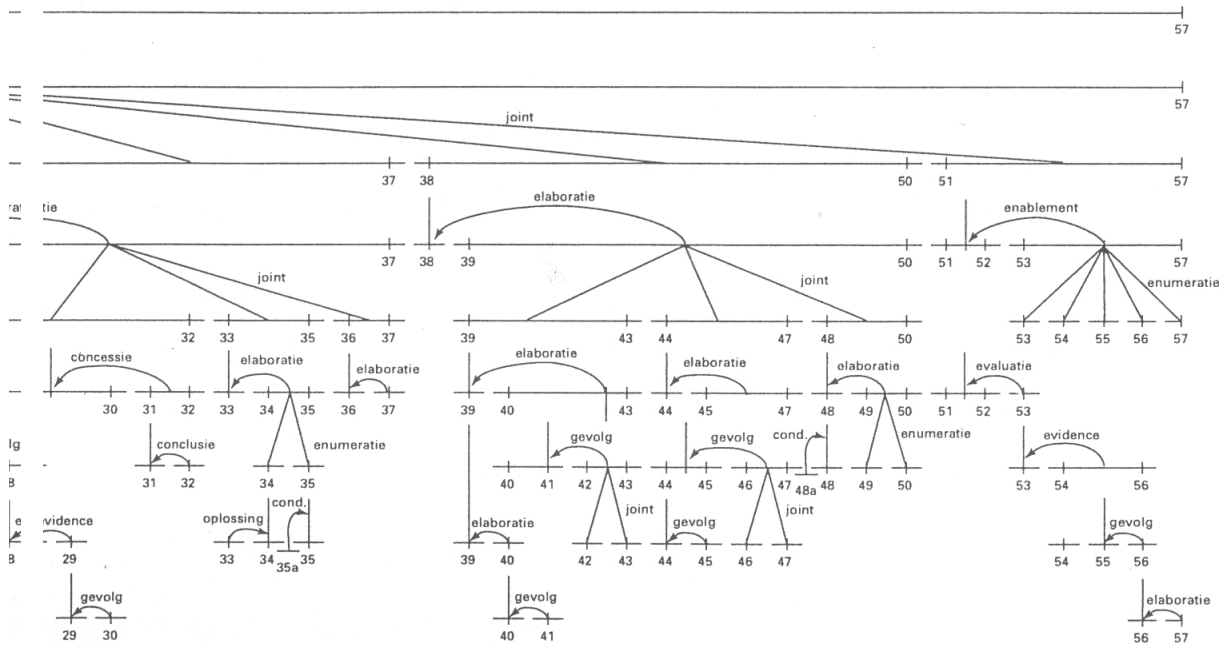
- [38] De seizoenen
[39] In de winter zijn de dagen kort.
[40] Het is vroeg donker.
[41] De planten in de kamer krijgen weinig daglicht.
[42] Ze groeien dan bijna niet
[43] en hebben weinig water nodig.
[44] In de lente worden de dagen langer.
[45] De kamerplanten krijgen meer daglicht.
[46] Ze gaan harder groeien
[47] en krijgen soms bloemen.
[48a] Als het 's nachts niet meer vriest
[48] kunnen sommige kamerplanten naar buiten.
[49] Je kunt ze in plantenbakken aan het balkon hangen.
[50] Je kunt ze ook in de tuin zetten.

- [51] Zaaien en stekken
[52] Hoe komen er nieuwe kamerplanten?
[53] Dat is niet zo moeilijk.
[54] Je snijdt een stengel van een kamerplant af.
[55] Die zet je in een glazen potje met water.
[56] Je hebt dan een stekje.
[57] Na een paar weken komen er wortels aan het stekje.

Tekst 01 (Groep 4)

Planten in huis





Besprekings- artikelen

Sarah van Vliet (2008). *Proper nouns and pronouns. The production of referential expressions in narrative discourse.* Utrecht: LOT (Dissertatie Universiteit van Tilburg. Promotores: prof. dr. L.G.M. Noordman en prof. dr. A.A. Maes; copromotor dr. J. Schilperoord)

“Maartje loopt razendsnel weg met de draak onder de arm. Enkele dagen later loopt **ze/Maartje** al weer met de draak over straat.” Wat maakt dat een spreker of schrijver bij de verwijzing naar de hoofdpersoon in een verhaal kiest voor een voornaamwoord “ze”, of voor een eigennaam “Maartje”? Met de opeenvolgende verwijzing naar personages in verhalende tekst stelt Sarah van Vliet in haar dissertatie, die ze op 28 maart j.l. succesvol verdedigde aan de UVT, een interessant probleem aan de orde. Afstand tussen de verwijzingen kan een rol spelen, maar ook de conceptuele structuur van het verhaal: episode, perspectief et cetera. Dergelijke contextfactoren brengt Van Vliet in als ze Van Hoeks model voor anafora binnen het zinsniveau tot uitgangspunt kiest voor haar probleembehandeling; zo breidt ze Van Hoeks model creatief uit tot het tekstniveau. In haar dissertatie analyseert Van Vliet een corpus van natuurlijke data op deze diverse factoren en verdedigt op grond van haar resultaten de conclusie, in aanvulling op Van Hoeks model, dat bij referentiële keuze tussen eigennaam en voornaamwoord op tekstniveau, de referentiële afstand op zijn minst even invloedrijk is als het conceptueel verband. Deze vooral theoretisch sterke dissertatie biedt aanknopingspunten voor verder empirisch onderzoek naar patronen van verwijzing in narratieve en andere tekstgenres.

Eigennaam-pronomen verdeling

Van Vliet specificeert de problematiek van de verwijzing naar narratieve referenten tot de eigennaam-pronomen verdeling bij het hoofdpersoonage in narratieve tekstproductie. Eenvoudig gesteld: waarom verwijst een verteller de ene keer met “Maartje” naar de hoofdpersoon van een verhaal en de andere keer met “ze”? Van Vliet fundeert haar behandeling van deze eigennaam-pronomen verdeling in Van Hoeks cognitief-semantische model (1997) inzake *referent salience / reference point* op zinsniveau. Hiermee grijpt Van Hoek op haar beurt terug op de cognitief-linguïstische theorie van Langacker (o.a. 1993). Van Hoeks model onderscheidt drie factoren die de omvang van referentiële domeinen bepalen, waarbinnen naar elkaar verwijzende referenten noodzakelijkerwijs gepronominiseerd worden: conceptuele verbondenheid, lineaire ordening en gezichtspunt. Binnen zo’n domein is een nominale referent *salient*, dat wil zeggen gemakkelijk beschikbaar en kan naar hem of haar verwezen worden met een voornaamwoord: Jan houdt van *zijn* moeder (conceptueel verband) | In Jans tas zit *zijn* horloge (lineair verband) | Dat *hij* dik werd baarde Jan zorgen (pronomen gecoördineerd vanuit gezichtspunt van de protagonist).

Van Vliet breidt dit model uit tot het tekstniveau van het verhaal. Daartoe introduceert ze een aantal aanvullende relevante factoren die ze in hoofdstuk 2 achtereenvolgens behandelt aan de hand van uiteenlopende literaire fragmenten: het “oppervlakte” kenmerk van de referentiële afstand – hoe groter de afstand tussen referent en referentie, des te lagere *salience* – en verschillende tekststructurele factoren zoals afgrenzing van episodes en perspectiefwisselingen. De bespreking daarvan leidt tot een opsommende vraagstelling van 17 hypothesen in hoofdstuk 3, waarin geen nadere ordening of weging van de mogelijke factoren

wordt voorondersteld, waardoor de studie op dit punt feitelijk een exploratief karakter draagt: Wat heeft allemaal invloed op de eigennaam-pronomen verdeling?

Van Vliet beantwoordt haar vraagstelling met een empirische studie die het midden houdt tussen experiment en corpusanalyse. Het experiment, waarin met name de segmentering van de stimuli gemanipuleerd wordt, benadrukt het productieproces-aspect van de vraagstelling, terwijl de corpusanalyse het product van de productie centraal stelt.

Comics als stimuli

Het slechten van de scheiding tussen zins- en tekstverband bij de verklaring van referenties in tekstproductie is zonder meer Van Vliets belangrijkste bijdrage; de aardigste bijdrage van deze studie is in mijn ogen de behandeling van beeldverhalen (*comics*) in hoofdstuk 4. Van Vliet heeft haar jeugdige proefpersonen verhaaltjes laten schrijven bij een beeld voor beeld gepresenteerd verhaal; naast elk plaatje werd de proefpersonen gevraagd één zin schrijven. Alle proefpersonen kregen dezelfde plaatjes te zien; alleen de pagina-indeling werd in verschillende condities aangeboden om de invloed van deze segmentering te kunnen controleren.

De gekozen techniek heeft wel tot gevolg, dat het resulterende verhaal in de tegenwoordige tijd is geschreven, althans in het voorbeeld dat zij uitvoerig behandelt (p. 93–101). Of dit voor alle geproduceerde verhalen geldt en zo ja, of dit een natuurlijke verhaalwijze is en wat dit betekent voor de verhaalstructuur en de perspectiefkeuzes; het blijft onbesproken bij de materiaalbeschrijving (eind hoofdstuk 4 en begin hoofdstuk 5) – hetgeen jammer is, want er is veel over te zeggen (zie bv. Fleischman 1990).

Ook bij de bespreking van beeldtechnieken is vanuit theoretisch oogpunt wel een vraag te stellen. Bij de behandeling van beeldmaterialen in hoofdstuk 4 (p. 76 e.v.)

benoemt Van Vliet uiteenlopende manieren waarop het stripgenre sequenties van handelingen en aspecten kan weergeven, waarvan de meerderheid niet als varianten in de elicitatie terugkomt; daarin worden namelijk alleen *scene-to-scene* en *subject-to-subject* als relevante varianten voor referentiële keuzes genoemd voor respectievelijk episodegrenzen en perspectiefwisselingen. De vraag is dan hoe het verband tussen overige varianten (*aspect-to-aspect*, *viewpoint*, *action-to-action*, *moment-to-moment*) in dit deel en het materiaal in vervolg van hoofdstuk 4 moet worden gezien: welke mogelijke consequenties hebben deze voor referentiële keuzes?

Elicitatie en analyse van corpusmateriaal

Van Vliet maakt goed duidelijk hoe de werkwijze was bij de elicitatie van het corpusmateriaal en de analyse en beoordeling daarvan. Op een enkel punt zou wel een aanscherping van de experimentele delen mogelijk zijn geweest. Van Vliet had duidelijker kunnen maken op grond van welke theoretische vooronderstelling het noodzakelijk was om bij de elicitatie van het corpus de paginering (segmentering) als tussen-proefpersonen factor te toetsen terwijl de plaatsing van episodegrenzen en de keuze in perspectiefwisselingen alleen binnen-proefpersonen worden getoetst (p. 91).

Ook vind ik de behandeling van het onderzoeksdesign terzake van de communicatieve functies van *discourse markers* (zoals “toen” of “daarna”) en referentiële keuzes bij episodewisselingen (p. 64) niet helemaal bevredigend. Van Vliet veronderstelt hier dat herhaalde eigennamen vaker zullen voorkomen bij episodegrenzen zonder *discourse marker* dan bij episodegrenzen met *discourse marker*, met andere woorden dat het gebruik van eigennamen een eigen tekststructurende, communicatieve functie kan hebben. Zij geeft op voorhand aan dat een eventueel negatief resultaat niet uitsluit, dat

sprekers beide strategieën tegelijkertijd gebruiken. De vraag rijst, waarom Van Vliet dat dan niet getoetst heeft. Op dit punt ontstaat de indruk dat het productiemateriaal als uitgangspunt centraal heeft gestaan en niet optimaal dienstbaar is geweest aan de vraagstelling.

Hoe dit zij, de statistische toetsingen van de hypotheses zijn helder en uitvoerig gerapporteerd in hoofdstuk 5 en geven aanleiding tot een nadere analyse van de data middels een indrukwekkende regressieanalyse in hoofdstuk 6. Deze regressieanalyse is wat aanpak en resultaat betreft het meest vruchtbare deel van de dissertatie te noemen: stap voor stap wordt duidelijk dat niet of referentiële of conceptuele afstand de referentiële keuze bepaalt, maar een combinatie van beide factoren.

Episodegrenzen en perspectiefwisselingen

Een vraag die de dissertatie bij mij achterliet is te stellen bij Van Vliets behandeling van episode en perspectief in beeld en tekst. Zij gebruikt de overgangen in het beeldmateriaal om te zien wat deze in de productie van referenties doen. Dat wil zeggen, bij episodegrenzen gaat zij uit van de betreffende plaats in het beeldmateriaal –het productiemoment van episodegrens in een *scene-to-scene transition* –en vergelijkt die met de weergave in de tekst– de referentiële keuzes op die plaats. Ik verwacht dan dat zij hetzelfde doet bij *character perspective* (wisseling van het perspectief van het ene naar het andere personage): zij zou ook daar de betreffende plaats in het beeldmateriaal –het productiemoment van *character perspective* in een *subject-to-subject transition*– kunnen vergelijken met de weergave in de tekst –de referentiële keuzes op die plaats.

In plaats daarvan beschouwt Van Vliet *subject-to-subject*-transities slechts als *view-point* wisselingen en bepaalt zij perspectiefwisselingen achteraf, als te annoteren tekst-

variabele: ze categoriseert de verschillende citaatvormen in het tekstproduct, noteert vervolgens de referentiële keuzes in de eigenaam-pronomen verdeling binnen elk van de citaatvormen en vergelijkt tenslotte de referentiële keuzes tussen de diverse citaatvormen. Mijns inziens is die werkwijze onnodig omslachtig en levert deze een vergelijking van referenties bij episodegrenzen en perspectiefwisselingen die op twee gedachten hinkt: waar gaat het u nu om, welk moment in de productie meten we nu als het om referentie gaat?

Een belangrijke bijkomende vraag lijkt me bovendien, *hoe* Van Vliet de categorisering van perspectiefwisselingen in haar data heeft uitgevoerd. Op welke wijze kunnen bijvoorbeeld vrije indirecte rede en vrije indirecte gedachte van een personage gecategoriseerd worden *zonder* het gebruik van pronomina erbij te betrekken? Naar mijn opvatting heeft de lezer vaak pronomina *nodig* om te begrijpen dat iets bijvoorbeeld in de vrije indirecte vorm staat.

Ter verduidelijking heb ik een voorbeeld verzonnen: “De burens zien de draak, maar Maartje niet. *Ze* is verdwenen.” De tweede zin kan heel gemakkelijk gelezen worden als gedacht door de burens: een vrije indirecte gedachte. Maar als ik het voornaamwoord *ze* vervang door een eigenaam, wordt die lezing moeilijk. “De burens zien de draak, maar Maartje niet. *Maartje* is verdwenen.” Het perspectief verschuift in zo’n geval *door de gekozen referentie zelf* naar de hoofdperson of naar een alwetende verteller.

Mogelijk heeft Van Vliet in deze categorisering geen probleem gezien omdat dergelijke vrije indirecte vormen naar haar waarneming weinig voorkomen in het corpus. Hier tekent ze dan weer wel aan dat de verwante perspectiefvorm *implicit view-point* –het aanduiden van cognitie of emotie van een personage zonder de inhoud ervan weer te geven (Sanders & Redeker 1993, Sanders 1994) een mogelijk ondergespecifi-

ceerde categorie is (p. 129). Hiervan geeft ze echter geen nadere analyse of voorbeeld.

Hiërarchie en empirie

Van Vliets dissertatie is bij uitstek theoretisch sterk. Moeiteloos combineert zij zins-semanticke theorieën met psycholinguïstische inzichten, discourse modellen en literatuurtheorie over narratieve fictie. De interdisciplinaire insteek maakt de dissertatie interessant voor onderzoekers van taalkunde, letterkunde en taalbeheersing.

Opvallend is dat Van Vliet in de slotfase van het laatste hoofdstuk 7 speculeert over een simplificatie van de regels voor productie van referentie, op grond van Grice's maxime van kwantiteit (1975) en Jackendoff's *Parallel Architecture* (2002, 2007): hoewel een eigenaam meer conceptuele eigenschappen gemeen heeft met de bedoelde referent, is referentie met een pronomen de standaard keuze indien de referent de meest beschikbare (*salient*) is in de onmiddellijke context van het referentiedomein. Deze suggestie biedt aanknopingspunten voor verdergaand tekstsemantisch onderzoek naar referenties.

Ook zijn er volop vervolgmogelijkheden voor empirisch onderzoek. De gepresenteerde hoofdconclusie –namelijk dat bij referentiële keuze tussen eigenaam en pronomen op tekstniveau, de referentiële afstand op zijn minst even invloedrijk is als conceptueel verband– leidt als vanzelf naar de empirische vraag wanneer, bij constante referent *salience*, de afstand te groot wordt voor pronominale referentie. Ik vraag me in het bijzonder af, welke effecten optreden wanneer van het model afgeweken wordt en of dit juist ook literaire effecten kunnen zijn (geforceerde wending van perspectief)? Emmott (2003), ook aangehaald door Van Vliet, citeert bijvoorbeeld uit een roman waarin de hoofdpersoon naar een bepaald personage uitsluitend verwijst met “hij”, ook als dit personage “nieuw” is in een bepaalde episode (Emmott 2003: 299 e.v.). Dit

geeft mijns inziens eerst een bevreemdend maar later een vertrouwd effect, dat duidelijk maakt hoe *salient* de betrokken persoon in de beleving van de hoofdpersoon is: ze denkt voortdurend aan hem.

Een hieraan gekoppelde en vanuit taalbeheersings-oogpunt belangrijke vraag is dan ook, in hoeverre Van Vliets model verklaring biedt voor verwijzingen in teksten met een andere dan een verhalende functie. Wat gebeurt er met referentiekeuzes als teksten of elementen in tekst overtuigende of pragmatische functies hebben? Wat is dan meer bepalend: afstand, hiërarchie, beide evenzeer of nog andere factoren?

José Sanders

Referenties

- Emmott, C. (2003) Constructing social space. Socio-cognitive factors in the interpretation of character relations. David Herman (red.) *Narrative theory and the cognitive sciences*. Stanford: CSLI Publications, 295–321.
- Fleischman, S. (1990) *Tense and Narrativity. From medieval performance to modern fiction*. Austin: University of Texas Press.
- Grice, H. (1975) Logic and conversation. In P. Cole & J. Morgan (eds.) *Syntax and Semantics*. New York: Academic Press, vol 3, 41–58.
- Hoek, K. van (1997) *Anaphora and conceptual structure*. Chicago/London: University of Chicago Press.
- Jackendoff, R. (2002) *Foundations of Language. Brain, Meaning, Grammar, Evolution*. New York: Oxford University Press.
- Jackendoff, R. (2007) A Parallel Architecture perspective on language processing. *Brain Research* 1146, 2–22.
- Langacker, R. (1993) Reference-point constructions. *Cognitive Linguistics* 4, 1–38.
- Sanders, J. en G. Redeker, (1993) Linguistic perspective in short news stories. *Poetics* 22, 69–87.
- Sanders, J. (1994) *Perspective in narrative discourse*. Tilburg: KUB.

Begeleidingsgesprekken onderzocht; een bespreking

Joy de Jong (2006). *Uitgesproken complex. Interactie tussen scriptieschrijvers en begeleiders.* Utrecht: IVLOS
(Proefschrift Universiteit Utrecht. Promotoren: Prof. dr. A. Pilot en Prof. dr. mr. P.J. van den Hoven.)

Iedere docent die studenten begeleidt bij onderzoek dat moet leiden tot het schrijven van een masterscriptie, weet dat niet alleen de onderzoeksfase maar vooral ook de schrijffase voor veel studenten een bron van moeilijkheden is. Dat wordt vaak geweten aan het feit dat het om de productie van een academische tekst gaat, die als het moeilijkste genre zou gelden. Docenten staan dan voor de taak om de studenten in kwestie zo te begeleiden, dat er een product wordt afgeleverd dat voldoet aan de eisen die in de opleiding zijn geformuleerd. We weten al heel lang dat de conventies met betrekking tot de schrijfproducten die voor verschillende vakgebieden gelden, nogal uiteenlopen. Dat betreft niet alleen het referentie-systeem, maar ook de structuur van de tekst en de stijl die passend wordt geacht in een bepaald wetenschapsgebied. Iemand die dus onderzoek wil doen naar de manier waarop docenten scriptieschrijvers begeleiden, lijkt er daarom goed aan doen om zo'n vraagstelling te verbijzonderen en er niet zonder meer vanuit te gaan dat docenten in de sociale wetenschappen vergelijkbare adviezen geven als docenten in de juridische of de medische faculteit. Maar ook al zijn de conventies voor een academische tekst in het ene wetenschapsgebied anders dan in het andere, dat betekent nog niet dat ook de stijl van begeleiding en daarmee de interactie tussen student en begeleider, per faculteit verschilt. Het is even goed denkbaar dat de begeleidingsstijl bepaald wordt door de taak die centraal staat in de interactie en dat de

variatie vooral te maken heeft met de stijl van de begeleider in kwestie en niet met de vakmatige achtergrond. Toch is het wel de veronderstelling die aan het proefschrift van Joy de Jong ten grondslag ligt, dat ook die gesprekken per discipline zullen verschillen. Ze heeft in dit onderzoek naar het verloop van scriptiegesprekken, de gesprekken geselecteerd uit 4 faculteiten (Sociale wetenschappen, Rechtsgeleerdheid, Betafaculteit (i.c. betadidactiek), Letteren) en die als afzonderlijke cases –bestaande uit 3 of 2 scriptiegesprekken– beschreven. In deze bespreking zal ik eerst een korte samenvatting geven van wat er in het onderzoek is gedaan en gevonden en vervolgens zal ik met name een paar kanttekeningen maken bij het onderzoeksdesign en bij de aard van de uitkomsten.

De dissertatie van De Jong is een verslag van een zoektocht naar de aard van de problemen die zich tijdens de scriptiebegeleiding voordoen. Haar startpunt lag de problemen die ze als studievvaardigheidsdocent had geconstateerd met de verwerking van gelezen literatuur in scriptieteksten. Na een literatuuronderzoek om het probleemveld te verkennen (met zowel prescriptieve als descriptieve literatuur ten aanzien van het schrijven van scripties en het geven van schrijfadviezen) concludeert ze dat de problemen niet opgelost worden met een nieuwe handleiding of met nieuwe normen voor docenten. De problemen lijken volgens meer recente publicaties waarin het schrijfproces beschouwd wordt vanuit een sociaal-constructivistisch perspectief, samen te hangen met de moeilijkheden voor docent en student om tot een gezamenlijk begrip te komen van de aard van de taak en van de onderlinge verwachtingen. Ze spreekt in dit verband in algemene zin

over 'shared cogniton'. Die veronderstelling werd ook min of meer bevestigd door een kleine enquête die ze onder promovendi hield ten aanzien van hun ervaringen met de literatuurverwerking in de scriptie: er was veel onduidelijkheid geweest onder de geënquêteerden over wat er precies van hen verwacht werd. Het ontstaan van die problemen leek dus gezocht te moeten worden in de begeleidingsgesprekken. Om dat idee nader te onderzoeken, heeft De Jong eerst een 8-tal begeleidingsgesprekken (uit verschillende studierichtingen en faculteiten) opgenomen en globaal geanalyseerd. Op basis van die globale analyses heeft ze verschillende typen gesprekken qua geslaagdheid getypeerd (levert het gesprek het gewenste resultaat op?) maar ook kenmerken van die gesprekken proberen te karakteriseren in termen van wat er gebeurt. Haar conclusie uit dit vooronderzoek was dat een nauwkeurige analyse van die gesprekken een vruchtbare route zou kunnen zijn om te achterhalen wat de aard van de begeleidingsproblemen is. En dat is dan ook de insteek voor het hoofdonderzoek.

In het hoofdonderzoek zijn als leidende vragen geformuleerd (p. 44):

- (1) Welke vormen en inhouden kennen scriptiegesprekken?
- (2) Wat zijn de belangwekkende overeenkomsten en verschillen binnen en tussen gesprekken?
- (3) Waarom wordt er op die manier gehandeld?
- (4) Wat werkt goed en wat niet?
- (5) Waarom werkt iets goed of minder goed?
- (6) Hoe zou het beter kunnen?

Zoals te zien, zijn de vragen zowel descriptief als evaluatief en zijn sommige zijn gericht op een verklaring. De Jong stelt dan ook dat ze met het oog op deze vraagstellingen diverse methoden heeft gehanteerd, maar karakteriseert haar exploratieve on-

derzoek toch vooral als beschrijvend en contextueel verklarend.

Het onderzoek is uitgevoerd op basis van 4 cases die ook uit vier faculteiten zijn betrokken. In ieder van die cases bestaan haar data uit 2 begeleidingsgesprekken, 2 interviews met de studenten in kwestie en 2 interviews met de begeleiders. De gesprekken en de interviews zijn op audiotape opgenomen en getranscribeerd. Centraal in de analyses staan de begeleidingsgesprekken en daarom zijn de interviews niet nauwkeurig getranscribeerd. De transcripten van de begeleidingsgesprekken zijn overigens ook bewerkt: alle beurten die uit minimale uitingen bestonden (*oké, ja, hmhm* etc.) en waar geen 'wending in het gesprek' te zien waren, zijn uit overwegingen van 'overzichtelijkheid' geschrapt. Op die manier bleef slechts een 1/3 van het aantal beurten over. Vervolgens zijn de gesprekken eerst kwalitatief geanalyseerd (zie hieronder) en daarna zijn een aantal aspecten ook nog kwantitatief geanalyseerd. Dat zijn aspecten die vooral met de spreekijdverdeling van de participanten, in relatie tot de thema's in het gesprek samenhangen en die behalve het relatieve belang van de verschillende onderwerpen ook de dominantieverhoudingen in de gesprekken aan het licht zouden moeten brengen.

Voor de kwalitatieve *beschrijvende* analyses heeft de Jong zich naar eigen zeggen georiënteerd op een aantal belangrijke principes van de conversatieanalyse. Tegelijkertijd stelt ze dat haar werk niet 'zuiver conversatieanalytisch' is (p.61) omdat ze bijvoorbeeld de *continueerders* uit haar transcripten heeft geschrapt. Voor wat betreft de *verklarende* analyses oriënteert ze zich op een reeks verschillende typen verklaringen, maar wat daarbij de methodologische grondslag is, wordt niet beschreven. Dat geldt ook voor de *evaluaties*, waarbij gesteld wordt dat die gebaseerd zijn op de beschrijvingen, maar ook op de interviews en "op de normen die

worden gedistilleerd uit doelen die logisch zijn (passen bij) het gedemonstreerde gedrag.” (p. 65).

De uitkomsten van het onderzoek zijn –wat betreft de kwalitatieve analyses– per case geordend (hoofdstuk 4 –7) en vervolgens zijn in hoofdstuk 8 de kwantitatieve analyses (over alle cases) weergegeven en zijn in hoofdstuk 9 de conclusies en slotbeschouwingen geformuleerd. Ieder van de kwalitatieve hoofdstukken heeft een vergelijkbare opzet: een algemene beschrijving van het materiaal dat in de casebeschrijving is benut, een beschrijving van de inhoud en de structuur van de gevoerde begeleidingsgesprekken, een karakterisering van de interactie ‘in grote lijnen’ en vervolgens een beschrijving van één of meer verschijnselen die te maken hebben met ‘shared cognition’ of met het ontbreken daarvan. De uitkomsten van de casebeschrijvingen zijn niet eenvoudig samen te vatten. Het zal ook niet voor niks zijn dat een samenvattingsparagraaf alleen bij case 1 is te vinden en dat die slechts betrekking blijkt te hebben op de conclusies ten aanzien van de interactie. Ook in het conclusie- en slotbeschouwingshoofdstuk worden alleen de analyse van de interactieverschijnselen samengevat. Ik zal me daarom ook niet wagen aan een samenvatting van alle aspecten van de afzonderlijke casebeschrijvingen, maar kort weergeven wat De Jong zelf voor lijnen ziet opdoemen uit de analyse van de interactiefenomenen.

In de begeleidingsgesprekken van de sociaal-wetenschappelijke scriptie vond ze dat de handelingsvoorstellen van de begeleider vaak niet expliciet geaccepteerd worden door de student. Die worden dan ook vaak niet uitgevoerd. Bovendien blijkt dat de student de kwestie van de verwerking van literatuur keer op keer aan de orde stelt, hoeveel verschillende vormen van verbaal handelen (inclusief adviezen en suggesties) de begeleidster ook inzet. Op dit punt lijkt

er dus geen vordering te zijn. In de begeleiding van de juridische scriptie blijkt een verschil in perspectief op het probleem tussen begeleider (gaat het om globale onderzoeksstructuur of om de afbakening van probleemstelling) pas in de loop van het tweede gesprek herkend te worden als de bron van de kwestie hoe te schrijven over de informatie met betrekking tot een specifieke inhoudscomponent (privacyrecht). Tevens blijken er problemen te zijn in a. de relatie tussen de instructies van de docent en de uitvoering door de student, als gevolg van het feit dat de docent de instructies telkens met enige variatie formuleert, en b. in de relatie tussen een voorstel van de student en de afwijzende en bijsturende reacties van de docent, die niet als zodanig worden herkend door de student. In de interactie rondom de scriptie op het gebied van de bèta-didactiek beschrijft De Jong als interactieproblemen dat er weliswaar veel wordt gevraagd, geparafraseerd en verhelderd, maar dat begrip vaak niet expliciet wordt verhelderd, dat er misinterpretaties blijven en dat soms zelfs een kernprobleem van de student niet wordt opgehelderd. Ook rondom een tekstprobleem wordt de oorzaak niet opgehelderd. In de scriptiebegeleiding van een letterenstudent tenslotte blijkt dat de begeleidster niet ingaat op onjuiste argumenten van de student, en ook niet altijd vanuit het overeengekomen kader van het scriptieonderzoek redeneert. De student blijkt slechts met moeite doeltreffende tegenargumenten te kunnen inbrengen. De meningsverschillen tussen docent en begeleider worden niet expliciet besproken maar ‘waaieren uit naar onderliggende of nieuwe problemen’.

Opmerkelijk is dat de vergelijking tussen de verschillende cases alleen op basis van de kwantitatieve analyses zijn gemaakt. In die vergelijking blijkt dat de begeleider steeds de meeste spreektijd (in aantallen woorden) realiseren, maar dat er in dat opzicht ook een behoorlijke variatie is tussen de begelei-

ders. Ze nemen 53 to 74% van de spreeklijn van hun rekening. Verder heeft De Jong de gesprekken in (sub)scènes, topicale eenheden, opgesplitst en heeft ze vastgesteld dat die scènes in meer dan 75% van de gevallen geopend worden door de begeleiders.

De conclusies die De Jong trekt uit het kwalitatieve onderzoek, hebben bijna allemaal betrekking op de aard van de problemen in de begeleidingsgesprekken en op de aard van de bedreigingen van de efficiëntie in die gesprekken. Zo concludeert ze dat er veel aanwijzingen zijn voor de aanwezigheid van (onderliggende) problemen. Die aanwijzingen bestaan voornamelijk uit het ontbreken van instemmingen, uit herhalingen van vragen door de studenten, en uit herhalingen van antwoorden, oplossings-suggesties en argumenten door de docenten. Die kunnen bijvoorbeeld wijzen op onbegrip ten aanzien van wat de ander bedoelt of op een verschil in perspectief op het thema, maar ook op verschillende doelen van de gespreksdeelnemers. Het belangrijkste probleem is dat de gespreksdeelnemers te weinig oog lijken te hebben voor die aanwijzingen en niet onderzoeken wat de onderliggende problemen zijn. In haar onderzoek heeft De Jong die problemen in concrete zin geanalyseerd, maar dergelijke analyses ontbreken in de gesprekken zelf. Hoe komt dat? De Jong stelt (vooral op basis van de interviews naar mijn indruk) dat de oorzaken gevonden moeten worden in het onderschatten van de risico's van dergelijke misverstanden door de betrokkenen en in het overschatten van het effect van het geven van informatie, aanwijzingen, protesten etc. in dergelijke gesprekken. Dat zou dan te maken hebben met de rollen van de docent als expert en *gatekeeper* en van de student als niet-dominante gesprekspartner. De docent zou daardoor van mening zijn dat de relatief minder deskundige student vooral bijgestuurd moet worden, om te voldoen aan de eisen die er gesteld wor-

den, terwijl de student zich op basis van de specifieke rol niet in de positie acht om te meta-communiseren.

De Jong eindigt dan ook met een aantal impliciete aanbevelingen. Die hebben met name betrekking op het inschatten van de risico's als er signalen zijn van onvolledig begrip en op de manieren waarop gereageerd kan worden op mogelijke problemen in het gesprek. In dat verband formuleert ze enige condities waaronder het *negeren* van een probleem, een *antwoord* of *oplossing* geven, het *vooruitschuiven*, het *doorvragen* of het samen *analyseren* van een probleem effectief zou kunnen zijn. Maar de problemen kunnen wellicht ook voorkomen worden stelt De Jong, door het goed voorbereiden van zo'n gesprek in termen van doelen en mogelijke problemen en door het materialiseren van het gesprek door een schriftelijke verslaglegging.

Dit onderzoek komt voort uit een geconstateerd probleem ten aanzien van de manier waarop scriptiebegeleiding verloopt. De vraag die gesteld moet worden is of er voor dat probleem een oplossing is gevonden op basis van de data die De Jong daarvoor heeft benut, te weten de gesprekken en de interviews. Die vraag lijkt me positief beantwoord te kunnen worden. Uit de gespreksfragmenten die De Jong bespreekt, krijg je inderdaad de indruk dat de gespreksdeelnemers regelmatig langs elkaar heen praten en dat er geen 'shared knowledge' ontstaat. Het duidelijkst is dat naar mijn mening als een fragment argumentatief wordt geanalyseerd. Daar zie je dan dat argumenten en kritiek op de argumenten niet op elkaar aansluiten en dat een discussie niet tot een afronding komt. De structuur van discussies lijkt soms ook heel onhelder, doordat er allerlei uitwaaieringen zijn of doordat er andere discussiepunten ingebed worden. De concrete aanbevelingen om zo'n gesprek anders te voeren, zijn dan ook vaak wel instembaar.

De manier waarop de interviewdata zijn gebruikt, is enigszins onduidelijk. In een enkel geval heeft ze die gebruikt om nog eens opnieuw op de gesprekken en de aard van de problemen te reflecteren in te kader van een paragraaf 'beschouwingen'; dat is echter niet systematisch gebeurd. Het is in kwalitatief onderzoek altijd een uitdaging om verschillende typen data op een zinvolle manier ten opzichte van elkaar te gebruiken. In dit onderzoek is die kwestie niet geproblematiseerd en zijn de data ook niet op een systematische manier ten opzichte van elkaar gepositioneerd. Mijn indruk is dat waar De Jong over onderliggende *oorzaken* spreekt van de geconstateerde problemen, dit voor een belangrijk deel op die interviews is gebaseerd; maar dat wordt niet zichtbaar gemaakt.

Over de manier waarop De Jong de gesprekken beschrijft en interactionele aspecten analyseert, ben ik ook wat minder enthousiast. Ieder gesprek afzonderlijk wordt eerst in samenvattende zin beschreven en vervolgens worden er uit dat gesprek een paar verschijnselen nader geanalyseerd. De keuze van de verschijnselen is gebaseerd op wat opvallend is in de betreffende gesprekken, of wat elders niet voorkomt, bijvoorbeeld "reacties van de begeleider op herhaalde problemen van de student" (p. 101 e.v.) of "metacommunicatie en shared cognition" (p.183). De analyse is dan gebaseerd op enkele fragmenten uit zo'n gesprek, die voornamelijk worden geparafraseerd en gekarakteriseerd in inhoudelijke termen. Van een interactionele analyse is nauwelijks of niet sprake. Dat kan ook niet goed omdat de data op voorhand zijn ontdaan van veel interactioneel relevante aspecten, terwijl de transcripties van wat er dan nog rest van het gesprek, geen informatie geven over de beurt positionering. Er is geen enkele vorm van overlap of van pauzes tussen beurten weergegeven en de transcripten bevatten ook geen prosodische aanwijzingen. De

gespreksdata kunnen in deze vorm niet in conversatieanalytische zin worden geanalyseerd. De Jong claimt echter wel dat ze dat doet, ook al noemt ze het geen 'zuivere' conversatieanalyse. Ik zou echter zeggen dat dit onderzoek nauwelijks iets met conversatieanalyse heeft uit te staan, niet alleen vanwege de kwaliteit van de data die ze gebruikt, maar ook door haar werkwijze: in de eerste plaats is de analyse sterk geconcentreerd op de analyse van individuele activiteiten. De 'fenomenen' die ik als voorbeeld net noemde, zijn fenomenen die betrekking hebben op het taalgebruik van resp. de docent en de student. Uitingen worden alleen in globale zin op elkaar betrokken. Van een sequentiële analyse is geen sprake. In de tweede plaats zijn de fenomenen die besproken worden, niet opmerkelijk in gespreksstructureel opzicht, maar alleen in inhoudelijk opzicht. Ze worden dan ook vaak in inhoudelijke zin getypeerd. Ook al kan ik als lezer veelal wel instemmen met die inhoudelijke typeringen en parafrases, dat maakt nog niet dat we inzicht krijgen in de structurele kenmerken van het fenomeen. In de derde plaats worden er vooral in de Beschouwingen regelmatig verklaringen ingebracht voor de verschijnselen die besproken worden, die ver uitstijgen boven wat De Jong in de fragmenten heeft laten zien. Daar mag men voor kiezen, maar het past niet binnen de strenge methodologie van de conversatieanalyse. Zoals eerder gezegd, is het echter ook niet duidelijk waar die verklaringen dan wel hun grondslag vinden, anders dan in allerlei (theoretisch gemotiveerde) speculaties. Dat geldt ook voor de aanbevelingen, hoe instembaar die ook zijn. Ze zijn bijvoorbeeld niet gebaseerd op analyses van *good practice*, gevallen waarin alles goed ging naar het oordeel van de betrokkenen.

Mijn oordeel over het boek is dus gemengd: Naar mijn mening heeft De Jong zeker laten zien dat er in veel begeleidingsgesprekken

inhoudelijke problemen zijn, en dat die te maken hebben met het ontbreken van een gemeenschappelijk kader. En waar het problemen in de argumentatieve sfeer betreft, zijn die op dat vlak ook interessant geanalyseerd. De interactionele fenomenen en problemen zijn echter nauwelijks of niet geanalyseerd. Dat betekent dat het fenomeen van het *gezamenlijk* wel of niet construeren van 'shared cognition' minimaal is beschreven, terwijl men had mogen verwachten dat die het kerndeel zouden hebben gevormd van de dissertatie. Naar mijn mening had het onderzoek met deze data daarom beter op basis van een systematische inhoudsanalyse en – voor zover er in veel gesprekken discussies plaatsvinden – van een argumentatieve analyse kunnen worden uitgevoerd. Nu is het eigenlijk ook een soort inhoudsanalyse geworden, alleen niet zo systematisch, en onder een andere vlag uitgevoerd, een vlag die hier echter de lading niet dekt.

Tenslotte, er wordt in het slot van deze dissertatie die zijn oorsprong vond in de problematiek van het schrijven van scripties die qua structuur en stijl discipline gebonden zijn, in het geheel niet meer gerept over de kwestie of de begeleidingsstijl ook disciplinegebonden is. Als je het boek van De Jong echter gelezen hebt, kun je daar zelf wel een idee over ontwikkeld hebben: er lijkt echt geen sprake van discipline gebonden begeleiding. In een vervolgonderzoek kunnen we daarom best volstaan met begeleidingsgesprekken uit één discipline. Dat De Jongs dissertatie tot zo'n conclusie kan leiden, ook al is die niet geformuleerd, is zeker een verdienste van het boek. Dat dit soort gesprekken complex zijn, omdat er heel veel gebeurt, en dat het aanbeveling voor de deelnemers verdient om alert te zijn op een aantal signalen in het gesprek om ongelukken te voorkomen, is ook duidelijk geworden uit dit boek. Wellicht dat in een vervolgonderzoek ook nog

eens de *interactionele* complexiteiten van het gesprekstype kunnen worden verhelderd.

Jan Berenst

Signaleringen

Everdien Rietstap (redactie)

Hogeweg, Reinout (2008, 3^e druk). *Een goed rapport*. Utrecht/Zutphen: ThiemeMeulenhoff. ISBN 9789006950229. Prijs € 14,90 (74 pp.)

Als het aan uitgever ThiemeMeulenhoff ligt, zal deze signalering resulteren in een goede beoordeling waarin staat dat *Een goed rapport* een goed naslagwerk is met een goede auteur. Tenminste, als we de standaardconstructie van de vijftien titels uit 'Een goede reeks' aanhouden. Uit de ondertitel blijkt dat het begrip 'rapport' uit de titel staat voor (omvangrijke) werkstukken in de vorm van een rapport, een (afstudeer)scriptie of (stage)verslag. Dit met oog op de doelgroep die de reeks voor ogen heeft: de hbo-student.

Om de belofte van een 'praktisch vaardigheidsboek' en 'compact naslagwerk' in te willigen, zou het boek naar mijn mening minimaal aan drie eisen moeten voldoen, namelijk: in de eerste plaats dat er snel door te tekst te navigeren is, in de tweede plaats dat het een compleet overzicht biedt van wat een rapport omvat en in de laatste plaats dat de adviezen eenduidig zijn.

Wat betreft het gemak waarmee de lezer door het boek kan werken, valt allereerst op dat de 74 pagina's met veel wit zijn opgezet, dat ieder hoofdstuk begint met een illustratie en dat in de grijze tekstblokken voorbeelden zijn opgenomen. Daarbij springen ook de vetgedrukte N.B.'s en de grijze pijltjes voorafgaand aan de adviezen in het oog.

Het boek is opgedeeld volgens de driedeling die in alle delen van de reeks wordt gehanteerd. Deel A is het theoretische deel en beslaat met twaalf hoofdstukken het overgrote deel van het boek. Deel B, het oefengedeelte, bestaat slechts uit één pagina waarin staat dat oefenen een kwestie van schrijven en van feedback krijgen is. Naar mijn idee terecht, want het gaat Hogeweg in dit boek met name om het geheel van het rapport en het gebruik als naslagwerk. Een alternatief zou zijn geweest om na ieder hoofdstuk te oefenen met bijvoorbeeld het maken van een inhoudsopgave of een bronvermelding. Deel C bestaat uit een checklist die direct correspondeert met het theoretische gedeelte.

De volgorde die in het boek gehanteerd wordt, komt grotendeels overeen met de praktische volgorde in professionele rapporten. Zo hebben hoofdstuk 2 en 3 respectievelijk als onderwerp de omslag & titelpagina en de inhoudsopgave, terwijl bijvoorbeeld hoofdstuk 9 en 10 gaan over de bijlagen en verantwoording van de geraadpleegde bronnen. Deze opbouw komt dan ook overeen met het advies van Hogeweg op p. 41: 'Op de laatste bladzijde(n) van je rapport (dus *na* de bijlagen!) plaats je de volledige opgave van alle geraadpleegde bronnen.' Het boek is compleet met het bespreken van alle onderdelen van een rapport. Wat een schrijver zou kunnen missen, zijn adviezen over de zinsbouw en argumentatie. Maar dat is met opzet geen onderdeel van dit boek. Daar-

voor kan de schrijver *Een goede zin* en *Een goede argumentatie* aanschaffen.

De voorbeelden en N.B.'s zijn duidelijk gebaseerd op de dagelijkse praktijk en maken de theorie compleet. Ze zijn herkenbaar voor de docent en helder voor de student. Hogeweg is dan ook als docent taalbeheersing en communicatieve vaardigheden verbonden aan de Hogeschool INHOLLAND in Haarlem. Met name op p. 34 geeft Hogeweg een duidelijk voorbeeld van de te verwachten – en vaak aangedragen – weerleggingen van de studenten die hij meteen ondervangt: 'Je moet er natuurlijk voor zorgen dat de conclusies volledig zijn en dat je geen belangrijke zaken onvermeld laat 'omdat het toch bondig moest zijn'.

Verder wordt er goed ingespeeld op de hedendaagse technologische ontwikkelingen. Op p. 45 presenteert Hogeweg de gevolgen van rapporten die sterk leunen op mondelinge informatie en informatie die via het internet is verkregen. Het was, en is, gebruikelijk om de gebruikte literatuur op te nemen in een literatuurlijst, of bibliografie. Omdat deze titels de lading dan meer dekken, pleit Hogeweg voor de meer algemene aanduiding bronvermelding.

Ondanks dat globaal gezien de adviezen leiden tot een coherent geheel, kan over de eenduidigheid in de richtlijnen op een lager niveau worden gediscussieerd. Zo presenteert Hogeweg de aanbeveling dat vage aanduidingen vermeden moeten worden. Hij geeft vervolgens voorbeelden en stelt de bijbehorende kritisch vragen. Als iets *meer* is: meer dan wat?. Als iets duur is: duur vergeleken waarmee? Als een ontwikkeling aangeduid wordt met *forse* groei: wat is dan *fors*? Echter, in de eerstvolgende zin schrijft Hogeweg zelf zonder enige toelichting: 'Houd de tekst voor de lezer aantrekkelijk door een *goede* afwisseling van *korte* en (niet té) *lange* zinnen en varieer in je woordgebruik [cursivering – Md].'

De adviezen die gegeven worden zijn kort en krachtig, maar door het veelvuldig gebruik van uitroeptekens achter dergelijke opmerkingen, kunnen ze de lezer gaan irriteren. Op p. 58 tel ik alleen al vier uitroeptekens op de pagina. Daarnaast zijn sommige adviezen ook wat te dwingend naar mijn smaak. In een subparagraaf over de indeling en lay-out van teksten, staat: 'Zie dit boek als model!' In de praktijk zal de lezer altijd naar eigen inzicht sommige adviezen wel ter harte nemen en andere niet. Zo zal bijvoorbeeld het gebruik van een illustratie na iedere paragraaftitel lang niet altijd gewaardeerd worden. Dat geldt ook voor het feit dat het boek werkt met twee kolommen tekst. Ook dit is lang niet altijd de norm in rapporten. Een laatste punt is de richtlijn dat nieuwe alinea's niet met een tab moeten worden ingeleid, terwijl dat de leesbaarheid van een tekst vaak ook ten goede komt. Op het woordniveau geeft Hogeweg een aantal adviezen die discussie oproepen. De auteur is heel stellig met zijn advies dat er altijd een komma moet komen tussen twee persoonsvormen. Op de website van Onze Taal bijvoorbeeld wordt daarentegen aangegeven dat het inderdaad gebruikelijk is, maar dat de komma in korte zinnen soms achterwege kan blijven, omdat je geen duidelijke pauze hoort.

Kortom, de schrijfstijl die schijnbaar gepast is voor een doelgroep van hbo-studenten, is een minpunt en wat betreft de eenduidigheid in de adviezen is er ruimte voor discussie. Doordat het boek overzichtelijk en compleet is in de zin dat alle onderdelen aan bod komen, voldoet het als naslagwerk. Echter, voor de student die graag wat meer achtergrondinformatie wil, is het minder geschikt.

Marijn de Jong

MacArthur, Charles A., Graham, Steve, & Jill Fitzgerald (eds.) (2008). *Handbook of Writing Research*. New York: Guilford Press. ISBN 9781593857509. Prijs \$ 65,-. (481 pp.)

The handbook of Writing Research is een veelomvattend handboek met als doel een overzicht te bieden van belangrijke onderzoeksstromingen in de laatste 20 jaar. Hierbij richten ze zich vooral op onderzoek in educatieve settings, verricht bij leerlingen van de kleuterklas tot het hoger onderwijs. Ook een aantal Nederlandse onderzoekers hebben een bijdrage verzorgd.

Het boek is opgedeeld in vijf grote onderdelen: theorieën en schrijfmogelijkheden, schrijfontwikkeling, instructiemodellen, schrijven en speciale groepen, methodologie en instrumenten voor de analyse van schrijfproducten en -processen. In deze review zal ik het boek in zijn geheel globaal voorstellen en zal ik bepaalde hoofdstukken iets meer toelichten.

In deel I 'theorie en schrijfmogelijkheden' wordt aan de ene kant de geschiedenis van het schrijfprocesonderzoek beschreven en aan de andere kant de meer recente ontwikkelingen in sociaal-culturele theorieën en cognitieve modellen. Rijlaarsdam en Van den Bergh gaan in op de noodzaak om in schrijfmogelijkheden meer aandacht te besteden aan processen die parallel gebeuren tijdens het schrijven. Zij beschrijven dat het niet alleen van belang is welke processen plaatsvinden, maar dat ook het moment waarop ze plaatsvinden een grote rol speelt in de tekstproductie. Hier sluit het hoofdstuk van Torrance en Galbraith mooi op aan. Zij koppelen de verschillende processen en strategieën bij het schrijven aan de rol van het werkgeheugen.

Het tweede deel 'schrijfontwikkeling' biedt een brede waaier aan invalshoeken om naar ontwikkeling te kijken. Dit onderdeel begint ook zoals het eerste deel met een

kort historisch overzicht (Tolchinsky). McCutchen gaat vervolgens in op de fases in het schrijfproces (planning, generating en revision). Ze beschrijft welke cognitieve factoren hiermee samenhangen en hoe het groeiproces van novice naar expert verloopt. Berninger en Winn gaan een stap verder door die cognitieve processen te beschrijven aan de hand van recent onderzoek met neuro-imaging. Daarnaast wordt ook aandacht besteed aan de invloed van genre, motivatie en self-efficacy. Ten slotte kijkt Shanahan ook breder naar de relatie tussen gesproken taal, lezen en schrijfontwikkeling.

Het derde deel rond 'instructiemodellen' begint met een meta-analyse van Graham waarin hij 39 onderzoeken naar instructies bij planning en reviseren betreft. Een belangrijke kanttekening bij de beschreven effecten van de verschillende instructiemethodes is dat het belangrijk is om te kijken naar de interactie tijdens lessen die de beschreven methodes het meest efficiënt maken. Dit deel bevat ook reviews over de effecten van technologie op schrijven, een methode om grammatica aan te leren en een procesaanpak bij schrijfinstructies.

De aandacht van het vierde deel gaat voornamelijk naar 'schrijven en speciale groepen'. De verschillende thema's hier zijn: culturele verschillen in de klas, de invloed van geslacht op schrijfontwikkeling en hoe om te gaan met studenten met leerstoornissen en meertalige studenten.

Het laatste deel gaat ten slotte in op methodologie en analyseprogramma's. In dit deel beschrijven Sanders en Schilperoord de relatie tussen tekststructuur en schrijfprocessen. Ze koppelen productdata aan procesdata. Daarnaast verleggen ze de focus van de oppervlaktestructuur van de tekst naar de linguïstische structuur. Verder wordt er in dit deel een historisch overzicht gegeven van kwalitatieve onderzoekstechnieken, longitudinale studies en de (automatische) beoordeling van teksten.

Voor wie vertrouwd is met het vakgebied biedt het boek natuurlijk niet onmiddellijk verrassende nieuwe inzichten. Dat is ook niet de eerste bedoeling uiteraard. De kracht van het boek zit in de breedte en in het feit dat experts op een compacte manier de stand van zaken in een bepaald deelgebied van schrijfonderzoek voorstellen. Samenvattend kan ik zeggen dat het boek op een prettige manier een overzicht geeft van wat er op het gebied van schrijfonderzoek gedaan is en wordt, en welke invalshoeken er belangrijk zijn. Het *Handbook of Writing Research* vormt een basiswerk dat iedere schrijfonderzoeker in de kast moet hebben staan. Aan de ene kant om als eerste boek aan een nieuwe schrijfonderzoeker mee te geven om zich in te lezen in het domein en aan de andere kant om op een snelle manier even een onderzoeksgebied op te frissen wat even wat minder aandacht heeft gekregen.

Mariëlle Leijten

Schermer, Klaas (2008). *Interculturele samenwerking en communicatie*. Groningen: Wolters-Noordhoff. ISBN 9789001500978. Prijs € 29,80. (318 pp.)

Communicatie tussen verschillende mensen is als het maken van een gerecht met verschillende groenten: soms passen ze perfect bij elkaar en is het resultaat fantastisch, in andere gevallen kost het moeite er wat van te maken. Wellicht is dit de gedachte die schuilgaat achter de omslagfoto (met spruit, vijg, boontjes en een rode peper) van het studieboek *Interculturele samenwerking en communicatie*. Illustratiever voor de inhoud zijn naar mijn idee de volgende drie voorbeelden die in het boek genoemd worden. De Turkse Ali haalt onvoldoendes omdat hij zich als HBO-student te jong vindt om in werkstukken een eigen mening te ge-

ven; de Nederlandse NT2-docent Sandra vindt het vervelend dat de immigranten die ze les geeft haar slechts zien als docent, en niet als degene bij wie ze hun hart kunnen luchten; Frida geeft tijdens de eerste bijeenkomst van haar nieuwe opleiding aan dat ze niet met jongens wil samenwerken omdat ze bij een vorige opleiding heeft gemerkt dat hun ambities te veel uiteenlopen. Deze voorbeelden illustreren het soort problemen waar auteur Klaas Schermer zich met het boek op richt. Hij wil met name studenten in het hoger onderwijs instrumenten aanreiken om dit soort interculturele samenwerkings- en communicatieproblemen te voorkomen. De voorbeelden laten zien dat het begrip 'intercultureel' breed moet worden opgevat: het verwijst naar verschillen tussen etnische groepen (voorbeeld 1 en 2), maar ook naar verschillen tussen sociale categorieën of subgroepen binnen een gemeenschap (voorbeeld 3). Schermer geeft dan ook zelf aan dat 'alle communicatie in feite interculturele communicatie is'.

Met dit motto als leidraad is het vervolgens niet verwonderlijk dat het boek grotendeels gevuld is met een uitleg van wat 'interculturele communicatie' precies inhoudt. Deze uitleg bestaat uit de criteria op grond waarvan culturen en sociale groepen onderscheiden kunnen worden, een beschrijving van de wijze waarop ze met elkaar in contact kwamen en komen, en de situaties waarin dat tot botsingen kan leiden. De auteur begint het boek (hst. 1) met het beantwoorden van de vraag op welke manieren volken en culturen benoemd kunnen worden. Is taal een nuttig criterium, of gaat het om kenmerken als ras of godsdienst? Daarna (hst. 2) beschrijft hij hoe volken en culturen zich in de loop van de tijd over de wereld hebben bewogen. In sneltreinvaart neemt de auteur de lezer mee door de migratiegeschiedenis, beginnend bij de Noormannen en eindigend bij het huidige internationale toerisme. De volgende hoofdstukken (3 en

4) geven de reikwijdte aan van het begrip 'intercultureel'. Ze beschrijven hoe invloeden en individuele kenmerken je identiteit bepalen en tot groepsvorming leiden, en wanneer deze groepsvorming een cultuur genoemd kan worden. Daarna worden verschillende culturen gegroepeerd op basis van bepaalde patronen; zo is er een onderscheid te maken tussen traditionele, ontworpen en moderne culturen (hst. 5). Vervolgens richt de auteur zich op het hier en nu: welke culturen kom je tegen in ons land (hst. 6) en hoe verloopt de integratie (hst. 7)? De laatste hoofdstukken zijn gewijd aan de daadwerkelijke problemen met samenwerking en communicatie in interculturele situaties. Er wordt beschreven wat communicatie is (hst. 8), tot welke problemen interculturele communicatie kan leiden bij een stage of betaalde baan (hst. 9 en 10), en hoe je intercultureel kunt communiceren zonder onnodige fouten (hst. 11).

Alle hoofdstukken bevatten naast theorie veel definities, voorbeelden en oefeningen. Het type oefeningen wijst erop dat het boek voor een belangrijk deel gebaseerd is op psychologische en sociaalwetenschappelijke theorieën (zoals Schermer zelf ook aangeeft in zijn voorwoord). Voortdurend wordt studenten gevraagd naar hun ervaringen, opvattingen, vaardigheden en positie: 'Werd jij als kind hetzelfde behandeld als eventuele broertjes of zusjes?', 'Hoe zie jij de plaats van de mens op aarde, geëvolueerd uit dieren of door een god geschapen?' en 'Hoe goed ben je in luisteren?' Met dit type vragen lijkt het boek te pleiten voor 'bewustwording' als belangrijkste instrument om communicatie en samenwerking te verbeteren. Wanneer studenten beseffen dat cultuurverschillen er altijd zijn geweest, dat ze nooit zullen verdwijnen en dat ze er zelf deel van uitmaken, zullen ze wellicht begrijpen dat het leren omgaan met verschillende culturen een vereiste is voor een succesvolle professionele loopbaan. De ruimte

die in dit bewustwordingsproces wordt ingeruimd voor communicatie is, vanuit het perspectief van een taalbeheerser, beperkt. Hoofdstuk vier is weliswaar volledig gewijd aan communicatie, het beschrijft toch vooral heel globaal hoe communicatie een cultuurelement is en niet zozeer hoe het kan worden ingezet om de samenwerking tussen culturen te verbeteren. In hoofdstuk elf, het hoofdstuk met adviezen, wordt taal genoemd als een van de hulpmiddelen om de samenwerking te verbeteren. De talige adviezen blijven echter beperkt tot aanwijzingen als 'zonder in kindertaal te vervallen kun je proberen korte zinnen te gebruiken en moeilijke woorden te vermijden'.

Het boek richt zich, zoals ik eerder aangaf, op HBO-studenten. Gezien de doelgroep lijkt mij de insteek van 'bewustwording' een nuttige: het zorgt voor een juiste uitgangspositie voor succesvolle interculturele communicatie en samenwerking. Dat er voor de succesvolle communicatie zelf naar verhouding wat weinig ruimte overblijft, is jammer. Ik kan mij echter voorstellen dat de website op dit punt nog voor aanvulling zorgt: zowel docenten als studenten kunnen (na goedkeuring van de uitgever) op www.interculturelesamenwerkingencommunicatie.wolters.nl extra informatie vinden in de vorm van onder meer toetsen, uitleg en actualiteit. Wellicht maakt die informatie het boek ook voor de docent taalbeheersing tot meer dan interessante achtergrondliteratuur.

Yvon Tonnard

Abstracts

Volume 30

no.2 2008

Rian Timmers, Ester Šorm, Peter Jan Schellens and Hans Hoeken

Radboud University of Nijmegen

The reasonableness and persuasiveness of normatively strong and normatively weak arguments

ABSTRACT: Social-scientific research shows that the quality of an argument can influence the acceptance of a standpoint. The question as to what features make an argument weak or strong, still forms a crucial problem in persuasion research. Argumentation theory puts forward certain criteria that determine the quality of an argument. This study looks both at language users' judgements on the reasonableness of arguments that, according to the norms of argumentation theory, should be either weak or strong and to what extent these arguments are considered persuasive. In an experiment, the perceived reasonableness and the actual persuasiveness of normatively strong and normatively weak arguments from authority and arguments from cause to effect were manipulated. 50 participants were asked to judge 16 argumentative texts on their reasonableness. 50 other participants were asked to indicate to what extent they agreed with the standpoints from the same 16 texts. Results showed that normatively strong arguments were considered more reasonable than normatively weak arguments and that normatively strong ar-

guments were regarded as more persuasive than their weak counterparts.

KEYWORDS: actual persuasiveness, argument quality, argument from authority, argument from cause to effect, experiment, perceived reasonableness

Francisca Snoeck Henkemans

University of Amsterdam

The figure of speech *praeteritio* as a means to manoeuvre strategically

In this paper I, investigate what role the figure of speech *praeteritio* can play in arguers' attempts to reconcile their rhetorical with their dialectical aims by manoeuvring strategically when carrying out particular discussion moves that form part of the dialectical procedure for resolving a dispute. *Praeterio* is a figure of thought in which a speaker or writer proposes not to bring something up and thereby draws attention to it. I shall first pay attention to the ways in which *praeteritio* can be realized in discourse. Next, I shall give an analysis of the effects the use of *praeteritio* may have due to the presentational means that are employed. Finally, I shall discuss what the possibilities for strategic manoeuvring with this device might be, and give some idea of the kinds of derailments in which the use of

KEYWORDS: evading the burden of proof, paralipsis, praeteritio, strategic manoeuvring

Jos Hornikx and Robert-Jan Hof

Radboud University Nijmegen

The influence of country-of-origin of products on the persuasiveness of foreign languages in advertisements

ABSTRACT: Foreign languages are often used in product advertisements. The use of foreign languages is said to evoke positive associations, which would enhance the ad's persuasiveness. On the basis of country-of-origin research, foreign languages are expected to be more effective if they have a good fit with the product advertised (Domzal, Hunt, & Kernan, 1995; Hornikx & Starren, 2006). Thus, French is expected to be more effective in ads for perfume than in ads for televisions. In order to test empirically whether ads with suitable products are more effective than ads with non-suitable products, an experiment was conducted. Participants ($N = 150$) judged a number of ads with German, French, or Spanish slogans. Some ads featured suitable products (e.g., oranges with Spanish), and others non-suitable products (e.g., washing machine with Spanish). The results confirmed the expectation: multilingual ads for suitable products were more effective than multilingual ads for non-suitable products.

KEYWORDS: advertising, country-of-origin, foreign language persuasiveness

Daniël Janssen, Frank Jansen and Gertrude de Pater

University of Utrecht

Changes in the use of the formal and informal pronouns in Dutch

ABSTRACT: Over the past decades we have seen a decline in the use of '*u*' as the address pronoun in favor of the more informal '*je*'. Previous research has shown that '*je*' has become at least equivalent to '*u*' in the perception of average readers. That is: readers evaluate texts in which they are addressed with '*je*' the same as texts with '*u*'. To gain more insight in this development in pronoun use, we conducted an experiment in which we compared the evaluation of the address pronouns by 'average' readers (non-Christians, Protestants, Catholics) to the evaluations by conservative reformed Protestants, the so-called 'bevindelijk gereformeerden'. In a between-subject design both groups evaluated two leaflets in a *je* and a *u*-version. Results show that the groups only differ in the appreciation of *u*. The 'bevindelijken' value *u*-texts more highly than text with *je*, for the other group the text versions were more equivalent. Both groups did not differ in their appreciation for *je*, indicating that *je* is becoming the standard.

KEYWORDS: address pronouns, Dutch, language user's appreciation

Ted Sanders and Marlies Staphorius

University of Utrecht

Readability and text structure in educational texts for primary school

ABSTRACT: Readability researchers claim it is possible to predict the readability of a text on the basis of text characteristics like word and sentence length. The classical criticism on readability research is that there is no causal relationship between these characteristics and their effect on text comprehension. Despite this critique, successful formulas exist that do predict readability, such as the Cito LeesIndex voor het Basis- en speciaalonderwijs (CLIB), which predicts the level for which a given educational text is suited (Staphorius & Krom, 1985ab; Staphorius, 1994). What is the relationship between this readability predictor and text characteristics that can be expected to influence text comprehension, such as discourse structure and coherence? We explore the correlation between three fundamental text characteristics and readability scores. We analyzed the discourse structure of educational texts for children at primary school and compared these analyses to the criterion on which CLIB-scores are based: cloze-tests. We found high correlations for positive and causal relations, as well as for explicitness of relations. The results are very interpretable, but due to the limited amount of texts studied, we have to be reluctant with general conclusions. We argue in favor of the further study of the relation between text complexity and readability. It is high time to undertake systematic research on this issue in the Dutch language.

KEYWORDS: discourse structure, educational texts, readability, text complexity

Uit de tijdschriften

Tekst[blad], jrg. 14, nrs. 1 en 2

In nummer 1 speelt Jeanine Mies in op de discussie over het nut van de vele adviesraden door tien aanbevelingen te doen waarmee ze hun adviesrapporten kunnen verbeteren. Samengevat moet een advies een antwoord zijn op een duidelijke adviesvraag, moet het maatschappelijk relevant zijn, toepasbaar zijn en toegankelijk zijn voor een breed publiek. Luuk Lagerwerf, Mirjam Baars en Floor Ligthart doen verslag van hun onderzoek naar hoe een gezondheidsbevorderende menukaart eruit zou moeten zien. Menukaarten met gezondheidsinformatie, een voedingswaardetabel en/of 'ik kies bewust'-logo's, beïnvloedden de mening van de proefpersonen, maar zullen waarschijnlijk niet tot een gezondere keus leiden omdat ze lager werden gewaardeerd. Wel leidde de combinatie van de tabel en het logo tot toepassing van de vuistregel 'de producten met het logo zijn gezonder, want dat staat in de tabel'. Margot van Mulken interviewt Judith Kamalski die promoveerde op het effect van subjectieve signaalwoordjes als 'dus' en 'daarom' op de overtuigingskracht. Het blijkt dat lezers door zulke connectieven het doel van de schrijver eenvoudiger herkennen en zich dan minder gauw laten overtuigen. Kamalski raadt het gebruik van zulke woorden dan ook af, maar raadt objectieve signaalwoorden (zoals 'doordat') aan, omdat deze de tekst verduidelijken. In deel 1 van de serie Verleiden op het internet

geeft Aartjan van Erkel vijf tips om homepagebezoekers warm welkom te heten. Zo moet het logo een *tagline* hebben die duidelijk het doel van de homepage aangeeft en moeten de populairste taken direct aan te klikken zijn. In *Uit de praktijk* komen ook drie webtekstschrijvers aan het woord over hun aanpak. Pierke Bosschier geeft ten slotte praktische adviezen voor het maken van registers, bijvoorbeeld over de selectie en ordening van trefwoorden.

In nummer 2 spreekt Tom van Hout met hoogleraar Journalistiek en Nieuwe Media Mark Deuze over de grote veranderingen in de journalistiek door de commercie, de toegenomen informatiestroom en de gevolgen hiervan voor de positie van de journalist. Felix van Laar vraagt zich af of alle moeite die wordt gestoken in de correctheid van teksten wel loont. Schrijvers kunnen zich volgens hem beter 'meebewegen met de taal zoals die autonoom verandert'. Francien Malecki betoogt dat overheidsformulieren zo ontworpen moeten worden dat ze de burger helpen zijn doel te realiseren en tot minder ergernis leiden. Nieuwe technieken, zoals interactieve filmpjes, kunnen de communicatie tussen overheid en burger verbeteren. De rubriek Hoe doen wij dat? bevat verhalen van correctoren over hun taken, hun opvattingen over correct taalgebruik en veelgemaakte spel- en taalfouten. In deel 2 van *Verleiden op internet* geeft Aartjan van Erkel dit keer tips voor succesvollere

webformulieren. Hij adviseert bijvoorbeeld helpeteksten en foutmeldingen vriendelijker te verwoorden en aan te kondigen hoe lang het invullen duurt, zodat een bezoeker niet voortijdig afhaakt. Als laatste geven enkele studenten Bedrijfscommunicatie commentaar op de brief waarmee Gerda van den Boogaard van de gemeente Den Bosch de titel 'Best Schrijvende Ambtenaar 2007' binnenhaalde. Zij vinden de brief wel toegankelijk, maar zijn minder positief over de stijl en woordkeus.

Onze Taal, jrg. 77, nrs. 2/3, 4 en 5

Nummer 2/3 van *Onze Taal* staat in het teken van het congres dat op 8 december 2007 werd gehouden ter ere van het 75-jarige bestaan van het Genootschap. Het nummer opent met de toespraak van Prinses Laurentien over de maatschappelijke veranderingen die het taalgebruik en –begrip hebben beïnvloed, zoals de vrijere toegang tot informatie via internet en de interactie met talen als Engels, Turks en Marokkaans. Op basis van een oud notulenboek verhaalt Jaap de Jong over het ontstaan en de ontwikkeling van het Genootschap *Onze Taal*, dat in 1931 werd opgericht door leken om de Nederlandse taal te zuiveren van germanismen. Hoewel leden nu nog veel behoefte lijken te hebben aan bewaking van de taal, ziet De Jong het Genootschap liever als vraagbaak die zo nodig discussies aanzwengelt en in de toekomst het taalonderwijs meer stimuleert. Marc van Oostendorp doet verslag van zijn onderzoek naar de uitspraak van de r-klank in het Nederlands. Hij vergeleek kersttoespraken van koningin Beatrix en constateerde dat de r aan het eind van een woord nu bijna niet meer te horen is. Aangezien mensen hun uitspraak aan elkaar aanpassen, verwacht Van Oostendorp dat de slot-r volledig zal verdwijnen. Ewoud Sanders wijst in zijn lezing op de mogelijkheden die de computer en het internet bieden voor taalonderzoek. Databases, cd-rom's, zoekma-

chines en online woordenboeken maken onderzoek naar woorden en uitdrukkingen beter, sneller en voor iedereen toegankelijk. Reinier Salveda betoogt dat in het landelijk taalbeleid twee- of meertaligheid het uitgangspunt zou moeten zijn, net als in Friesland. De Nederlandse Taalunie, opgericht om het Nederlands te bevorderen, heeft nu te beperkte invloed om het taalbeleid vorm te geven. Joop van der Horst stelt dat er grote onzekerheid heerst over de veranderingen in de Nederlandse taal, zoals ook blijkt uit het boek 'De toekomst van het Nederlands'. Volgens hem duiden die veranderingen op een (taal)cultuuromslag: de taalnormen verwijderen zich van de normen uit de Renaissance (zoals het vastleggen van spelling en grammatica, het belang van nationale talen en dat van boeken-eruditie), maar dit hoeft niet negatief te zijn. Tot slot bericht *Onze Taal* dat Kees van Kooten en Wim de Bie zijn benoemd tot ereleden van het Genootschap. Zij ontvingen het boekje 'En wel hierom... Kees van Kooten en Wim de Bie en hun invloed op het Nederlands' dat speciaal voor de bekroning was samengesteld.

In het hoofdartikel van nummer 4 bespreekt Peter-Arno Coppen het gebruik van *catchphrases*. Deze woorden en zinnen, veelal bekend van televisie, zoals 'I'll be back' en 'Goeiesmorgens', zijn volgens Coppen een vorm van intertekstualiteit: ze worden gebruikt om saamhorigheid te creëren door te verwijzen naar gemeenschappelijke kennis of interesse. Jan Erik Grezel interviewt de Amerikaanse taalkundige William Labov die stelt dat taalverandering nog steeds moeilijk te verklaren is. Volgens Labov moet afwijkend taalgebruik niet bestraft worden, maar is leesonderwijs in de standaardtaal essentieel. Docenten moeten bovendien rekening houden met de leesproblemen die veroorzaakt worden door het verschil tussen de uitspraak en de schrijfwijze van woorden. Carla van Esch betoogt dat het gebruik

van 'ik zeg' in gesprekken helemaal niet zo overbodig is als mensen vaak denken. 'Ik zeg' functioneert namelijk als 'luisterteken': het geeft aan dat er een citaat volgt of dat er een pauze valt. Bovendien maakt het de tekst door de tegenwoordige tijd levendiger en creëert het spanning. Laura van Eerten stelt dat typische onzinwoorden als 'tralala' en 'tidelipom' eigenlijk helemaal niet zulke geschikte lettergrepen zijn voor improviserend zingen. Ze bevatten namelijk moeilijke klanken en opeenvolgingen van medeklinkers, terwijl mensen meestal voor onzinwoorden kiezen die eenvoudig zijn om uit te spreken. In de rubriek 'Bargoens' belicht Ewoud Sanders ten slotte de ontwikkeling van het oorspronkelijk Jiddische woord 'gabber'.

In nummer 5 reageren Marc van Oostendorp en Joop van der Horst op de roep om een taalautoriteit in Nederland, zoals de Académie française. Van Oostendorp kenschetst de Académie als een behoudende club die langzaam aan gezag en aanzien inboet, omdat haar oordelen niet worden overgenomen en ze geen gerenommeerde schrijvers meer aantrekt. Van der Horst is fel tegen een Nederlandse Académie, omdat zo'n institutie uit de tijd is. Er zijn al genoeg taalnormen vastgelegd en een Académie kan geen rol spelen bij de naleving ervan (als dit überhaupt een probleem zou zijn). Van der Horst betwijfelt of het wel wenselijk is om de taalregels, die voor een intellectuele elite bestemd waren, aan de hele bevolking op te leggen. Hij pleit dan ook voor een discussie over het doel van taalnormen. Berthold van Maris beschrijft de opvallende spreekstijl van Matthijs van Nieuwkerk in *De Wereld Draait Door*. De stijlfiguren (kernachtige zinnen, triviale weetjes, jongensachtige taal) creëren een prettige sfeer, maar kunnen op den duur veranderen in chichés en dan irritatie opwekken. In reactie op minister Hirsch Ballins suggestie om de woorden 'autochtoon' en 'allochtoon' af te schaffen,

stelt theoloog Gerrit Manenschijn voor om de negatief geworden term 'allochtoon' te vervangen voor het neutrale 'nieuwkomer'. Taalkundige Frank Jansen vindt afschaffing of vervanging echter geen oplossing en pleit ervoor dat politici en bestuurders nauwkeurigere beschrijvingen geven (zoals 'nogal wat jongetjes van tien uit Marokkaanse gezinnen') in plaats van generaliserende termen. Frank Jansen ging voor de rubriek *Taal* in het werk mee met een verkoopprijs. Het taalgebruik van de gastheer speelt hier een grote rol, omdat hij poogt allerlei artikelen te slijten aan de passagiers door persoonlijke verhalen te vertellen, in te spelen op schuldgevoel, angst en kuddegedrag van de mensen en zijn woorden tactisch te kiezen.

Tijdschrift voor Communicatiewetenschap, jrg. 36, nr. 1

Jos Hornikx, Marloes Pieper en Peter Jan Schellens onderzochten de overtuigingskracht van versterkende, afzwakkende en numerieke uitdrukkingen in claims over verzorgingsproducten. Claims met afzwakkende ('behoorlijk minder droge huid') of versterkende ('je kunt zeker zijn van een minder droge huid') markeringen werden niet meer of minder aannemelijk gevonden dan claims zonder dergelijke markeringen. Numerieke markeringen (zoals '81 % strakkere huid') maakten de productclaims wel waarschijnlijker.

Lotte van Poppel

CALL FOR PAPERS

Van 29 juni t/m 2 juli 2010 vindt aan de Universiteit van Amsterdam het 7^e congres plaats van the International Society for the Study of Argumentation (ISSA). Het doel van dit congres is onderzoekers uit verschillende vakgebieden bij elkaar te brengen die zich met onderzoek van argumentatietheorie bezighouden.

Keynote sprekers:

Maurice Finocchiaro (University of Nevada, Las Vegas)
James Klumpp (University of Maryland)
James Freeman (Hunter College, City University of New York).

De organisatiecommissie van het 7^e ISSA-congres nodigt iedere argumentatie-onderzoeker uit om een presentatie te geven over origineel, niet eerder gepubliceerd onderzoek. Argumentatietheoretici, (informele) logici, discoursanalisten, communicatieonderzoekers, retorici, juristen en andere onderzoekers naar argumentatie doen, zijn van harte welkom.

Iedereen die een presentatie wil geven dient een abstract in het Engels te sturen naar issa-fgw@uva.nl. De abstracts (ca. 250 woorden) worden 'blind' beoordeeld en dienen **voor 1 november 2009** in Wordformaat te worden ingestuurd. Alle abstracts moeten vergezeld gaan van een apart file waarin de auteur zijn of haar onderzoeksinteresses aangeeft en een lijst van eigen publicaties over argumentatie verschaft. Schrijf uw achternaam en 'issa abstract' in het onderwerpvakje van de e-mail.

Onder de thema's van het congres zijn:

Argument schemes
Argumentation structures
Fallacies
Theoretical issues
Argumentative strategies
Argumentation and stylistics
Ethos and pathos in argumentation
Analysis of controversies
Argumentation in debate
Persuasion research
Interpersonal argumentation
Visual argumentation
Religious argumentation
Argumentation and epistemology
Argumentation in the media
Argumentation in a medical context
Argumentation in a legal context
Argumentation in a political context

Meer informatie over het 7^e ISSA congres vindt u op <http://www.hum.uva.nl/issa>. Het adres van de organisatie is: Frans H. van Eemeren, Leerstoelgroep Taalbeheersing, Argumentatietheorie en Retorica, Spuistraat 134, 1012 VB Amsterdam, email: issa-fgw@uva.nl.

Aankondiging

VIOT2008: Taalbeheersing, the next level
Vrije Universiteit Amsterdam, 17–19 december 2008

De elfde editie van het VIOT-congres vindt plaats van woensdag 17 t/m vrijdag 19 december 2008 aan de Vrije Universiteit Amsterdam. VIOT2008 biedt taalbeheersers uit Vlaanderen en Nederland een forum voor hun meest recente onderzoek. Tijdens de elfde editie van dit congres wordt verkend hoe de digitale ontwikkelingen het onderzoek en werkterrein van de taalbeheersing beïnvloeden. Speciale aandacht krijgt daarbij de kwestie hoe onderzoekers van mondelinge interactie, argumentatietheorie en tekstwetenschap deze nieuwe uitdagingen aangaan: hoe begeeft de taalbeheersing zich op dit “next level”? Toepassingsgebieden als bedrijfscommunicatie, reclame & voorlichting en mediagebruik komen daarbij ruim aan bod.

Het congres zal starten met een plenaire lezing van prof. dr. Peter Vorderer, hoogleraar Communicatiewetenschap aan de VU en wetenschappelijk directeur van het Center for Advanced Media Research Amsterdam.

VIOT2008 wordt afgesloten met een plenaire lezing van prof. dr. Irene Costera Meijer, bijzonder hoogleraar Journalistiek aan de VU.

De organisatie van het congres is in handen van de afdeling Taal en Communicatie van de Faculteit der Letteren, en de Vereniging Interuniversitair Overleg Taalbeheersing.

Voor inschrijven, informatie over organisatie en thema van het congres zie <http://www.viot2008.eu/>

Voor vragen en opmerkingen mail naar VIOT2008@let.vu.nl