

Interpersoonlijke effecten van dubbelzinnigheid op Harmonie en Sympathie in Online

Discussies

Sofya Shekarian Tabarestani

Studentnummer: s4308999

Afdeling Psychologie, Rijksuniversiteit Groningen

PSB3A-BT15: Bachelor These

Supervisor: dr. Namkje Koudenburg

Tweede beoordelaar: prof. dr. Tom Postmes

In samenwerking met: Jetske Dekkers, Emir Özçelik, Hanne Visscher, Susan van der Meiden & Marit Meulman

23 juni 2024

Een scriptie is een proeve van bekwaamheid voor studenten. De goedkeuring van de scriptie is het bewijs dat de student over voldoende onderzoeks- en rapportagevaardigheden beschikt om af te studeren, maar biedt geen garantie voor de kwaliteit van het onderzoek en de resultaten van het onderzoek als zodanig, en de scriptie is daarom niet per se geschikt als academische bron om naar te verwijzen. Als u meer wilt weten over het in deze scriptie besproken onderzoek en de daarop gebaseerde publicaties waarnaar u zou kunnen verwijzen, neem dan contact op met de genoemde begeleider.

Interpersonal Effects of Ambiguity on Harmony and Sympathy in Online Discussions

Abstract

Polarization has become a widespread phenomenon which can negatively impact interactions within society. Research regarding online conversations containing polarized topics and the use of ambiguity to manage such interactions has been growing. In the current study we investigate the effect of response ambiguity on harmony experienced by the conversation partner and likeability. We compare conversations between like-minded people and different-minded people. We conduct a quasi-experiment using questionnaire data and chat conversations of which we coded the responses on clarity. Participants ($N = 138$) discussed a controversial topic, refugee intake in the Netherlands. With linear regression, we examine whether ambiguity is associated with harmony experienced by the conversation partner and likeability. We also examine whether perceived polarization measured beforehand could predict the amount of response ambiguity. Results show that perceived polarization is not associated with response ambiguity, but the strength of opinion is. Results also implicated that clarity is not associated with harmony experienced by the conversation partner or likeability. Our exploratory mediation analysis indicates that the relationship between response ambiguity and harmony experienced by the conversation partner might be explained by the degree of openness for discussion one has according to the conversation partner. Theoretical and practical implications are discussed as well as recommendations for future research.

Keywords: polarization, ambiguity, communication

Samenvatting

Polarisatie is een toenemend verschijnsel en kan een negatief effect hebben op interacties binnen de samenleving. Onderzoek richt zich geleidelijk meer op online gesprekken met controversiële onderwerpen en het gebruik van dubbelzinnigheid om dergelijke interacties te beheren. In het huidige onderzoek kijken we naar het effect van de mate van dubbelzinnigheid op de ervaren harmonie van de gesprekspartner en de sympathie voor de gesprekspartner. We hebben gesprekken vergeleken tussen gelijkdenkenden en andersgestemden. We hebben een quasi-experiment uitgevoerd ($N = 138$) aan de hand van vragenlijst data en chatgesprekken waarvan we de uitspraken hebben gecodeerd op mate van duidelijkheid. Door middel van lineaire regressie onderzoeken we of de mate van duidelijkheid de ervaren harmonie en partner sympathie voorspelt. Daarnaast onderzoeken we of waargenomen polarisatie een voorspeller is voor de mate van duidelijkheid tijdens het gesprek. Onze resultaten geven aan dat waargenomen polarisatie geen voorspeller is van dubbelzinnigheid tijdens het gesprek, maar dat de sterkte van de mening dit wel is. De resultaten geven ook aan dat duidelijkheid niet geassocieerd is met ervaren harmonie van de gesprekspartner of met sympathie voor de gesprekspartner. De resultaten van de exploratieve mediatieanalyse geeft aan dat de relatie tussen duidelijkheid en ervaren harmonie van de gesprekspartner mogelijk kan worden verklaard door de openheid voor discussie die iemand volgens de gesprekspartner heeft. Theoretische en praktische implicaties worden besproken en we bespreken aanbevelingen voor toekomstig onderzoek.

Trefwoorden: polarisatie, dubbelzinnigheid, communicatie

Interpersoonlijke effecten van dubbelzinnigheid op Harmonie en Sympathie in Online

Discussies

In Nederland is de bezorgdheid rondom polarisatie toegenomen. Dit blijkt uit onderzoek van het Sociaal Cultureel Planbureau (SCP) waarin driekwart van de Nederlanders de perceptie heeft dat polarisatie toeneemt (Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport, 2022). Politieke onderwerpen, zoals klimaat, immigratie en religie gaan samen met een toename van discussies hierover in de samenleving (McCoy & Somer, 2019). Met de opkomst van sociale media vinden dit soort discussies veelvuldiger online plaats (Van Bavel et al., 2021). Onderzoek houdt zich meer bezig met de vraag waarom online gesprekken meer lijken te polariseren dan fysieke gesprekken (Roos et al., 2020; Masullo Chen & Lu, 2017; Kopacheva & Yantseva, 2022) en wijzen onder andere op de rol van duidelijkheid. Namelijk dat hoewel duidelijkheid in communicatie vaak als essentieel wordt gezien, het niet altijd wenselijk is om toe te passen in het kader van controversiële discussies (Brown & Levinson, 1987). In zulke gevallen kan strategische dubbelzinnigheid worden toegepast om de consensus van het gesprek en sociale relaties te behouden (Koudenburg et al., 2017; Reis and Clark, 2013). In dit onderzoek zullen we kijken naar de rol van dubbelzinnigheid in controversiële gesprekken als voorspeller van de ervaren harmonie van de gesprekspartner en de sympathie voor de gesprekspartner.

Polarisatie in de samenleving, waarbij meningen recht tegenover elkaar staan, kan immers leiden tot verminderde sociale cohesie en een verminderde interactie met andere groepen (Van Prooijen, 2021; McCoy & Somer, 2019; Martini & Torcal, 2019). Hierbij speelt sociale categorisatie een rol waarbij mensen zichzelf en anderen op basis van hun overtuigingen categoriseren tot de *ingroup* (gelijkgestemden) of de *outgroup* (andersdenkenden) en er ontstaat een sterke voorkeur voor de eigen groep en een afkeer naar de andere groep (Tajfel, 1974;

Iyengar & Leikes, 2012). Dit proces wordt versterkt door een gebrek aan sociale interactie en communicatie tussen groepen. De verminderde interactie met de *outgroup* neemt toe doordat mensen de voorkeur hebben voor een gesprek met iemand die een soortgelijke mening heeft (Byrne, 1961). Het hebben van gedeelde opvattingen geeft mensen bevestiging in hun kijk op de wereld en vergroot het gevoel van erbij horen (Bar-Tal, 2000; Festinger, 1950; Hardin & Higgins, 1996; Koudenburg & Kashima, 2022). Wanneer mensen een hoge mate van gelijkheid delen, dan zijn hun interacties soepeler en aangener (Burleson & Denton, 1992). Mensen ervaren harmonie in een gesprek wanneer het gesprek vloeiend verloopt, ze waarnemen dat de ander naar hen luistert en ze denken dat er sprake is van overeenstemming (Koudenburg et al., 2011, 2013).

Meningsverschillen kunnen ervoor zorgen dat een gesprek minder soepel verloopt en minder harmonie bevat. Dit vormt vervolgens een bedreiging voor de consensus van het gesprek en de relaties met anderen (Koudenburg et al., 2013, 2017). Om deze bedreiging van consensus en sociale relaties op te lossen, maken mensen gebruik van alledaagse diplomatieke vaardigheden, waaronder dubbelzinnigheid (Koudenburg et al., 2017; Reis and Clark, 2013). Dubbelzinnigheid is een indirecte vorm van communicatie waarbij antwoorden op meerdere manieren kunnen worden geïnterpreteerd door bijvoorbeeld het bevatten van tegenstrijdigheden, inconsistenties, of incomplete zinnen (Bavelas et al., 1998). In gesprekken waarbij wordt waargenomen dat meningsverschillen mogelijk zullen escaleren, zijn mensen onduidelijker, ontwijkend en dubbelzinnig in hun manier van communiceren (Bavelas et al., 1990).

Dubbelzinnigheid wordt vooral toegepast in conflicten waarbij zowel de ware als misleidende antwoorden onprettig zullen worden ontvangen als de vraag nauwkeurig wordt beantwoord (Bavelas et al., 1988). Anderzijds geeft onderzoek aan dat mensen die dubbelzinnige

antwoorden geven, worden waargenomen als minder sympathiek. Dit komt doordat dubbelzinnig antwoorden kunnen worden geïnterpreteerd als een manier om de waarheid te verbergen en een teken van verminderde sociale interesse voor de gesprekspartner (Wang & Ziano, 2023). Deze percepties zijn wel afhankelijk van de context en zouden afhankelijk kunnen zijn van of er wel of geen sprake is van overeenstemming. Er zijn ook situaties waarin dubbelzinnigheid mensen niet minder sympathiek laat overkomen. Bijvoorbeeld bij vragen waarbij het geven van duidelijke antwoorden gezien kan worden als kwetsend. In zulke situaties is het acceptabeler om vage antwoorden te geven (Wang & Ziano, 2023).

Dubbelzinnigheid kan een positief effect hebben door het vervagen van meningen en bijdragen aan het behoud van de sociale harmonie (Roos et al., 2020). Eerder onderzoek geeft aan dat, hoewel mensen online ook gemotiveerd zijn om conflict te vermijden, online gesprekken vaak minder dubbelzinnig zijn (Roos et al., 2020). Onderzoek zoals Roos et al. (2022) heeft de rol van duidelijkheid in gesprekken onderzocht, maar er is weinig aandacht besteed aan hoe deze samenhang kan verschillen tussen gesprekspartners die het eens of oneens zijn met elkaar. In dit onderzoek maken wij wel een onderscheid tussen gesprekken met gelijkgestemden en andersdenkenden om de volgende redenen. We verwachten dat de samenhang tussen dubbelzinnigheid en ervaren harmonie afhankelijk is van of gespreksdeelnemers het eens of oneens met elkaar zijn. Mensen vermijden onder andere wanneer anderen niet meer worden gezien als leden van dezelfde groep (Schachter, 1951). Dubbelzinnigheid tussen andersdenkenden kan gebruikt worden om conflict in het gesprek te vermijden en de waargenomen consensus in het gesprek te bevorderen. Onderzoek toont aan dat mensen conflict proberen te voorkomen door dubbelzinnig te antwoorden in plaats van hun onenigheid duidelijk te uiten (Pomerantz, 1984). Het gebruiken van dubbelzinnige antwoorden geeft de mogelijkheid

om deel te nemen aan het gesprek zonder er inhoudelijk op in te gaan (Peacock, 2019; Wang & Ziano, 2023). In online gesprekken zijn andere vermijdingsstrategieën onmogelijk of lastiger om toe te passen. Dan is het geven van dubbelzinnige antwoorden een voor de hand liggende strategie om het onderwerp te vermijden. Hoewel een hoge mate van onduidelijkheid negatieve gevolgen kan hebben, toont een gematigde hoeveelheid bedachtzaamheid, bescheidenheid en respect voor de standpunten en posities van anderen (Geddes, 1992). In gesprekken met gelijkgestemden zou het gewenst zijn om de mening duidelijk te geven. Het duidelijk uiten van de mening geeft de bevestiging dat mensen het met elkaar eens zijn.

Mensen die veel structurele polarisatie waarnemen kunnen geneigd zijn om gesprekken te vermijden als manier om spanningen te verminderen bij meningsverschillen (Koudenburg & Kashima, 2022). Mensen vermijden onder andere wanneer anderen niet meer worden gezien als leden van dezelfde groep (Schachter, 1951). De motivatie om conflict te vermijden, is een veelvoorkomende reden waarom mensen niet over politieke onderwerpen willen praten (Peacock, 2019). We verwachten daarom dat mensen die veel polarisatie waarnemen, ook meer geneigd kunnen zijn om dubbelzinnigheid als een vermijdingsstrategie toe te passen. Het geven van vage antwoorden geeft de kans om de mening niet expliciet te hoeven delen.

Een belangrijk punt dat nog weinig aandacht heeft gekregen is de manier waarop dubbelzinnig antwoorden worden waargenomen door de andere gesprekspartner (Wang & Ziano, 2023). In de context van conflictueuze gesprekken, zullen mensen die een hoge mate van dubbelzinnigheid uiten als sympathieker worden waargenomen door de ander. In gesprekken tussen andersdenkenden wordt dubbelzinnigheid dan gebruikt als een beleefdheidsstrategie. Dubbelzinnigheid in de context van onenigheid kan worden waargenomen als een poging van de ander om de sociale relatie te behouden door escalatie van het conflict te voorkomen. Als de

gesprekspartner duidelijk en direct zijn mening geeft, dan kan de ander het idee hebben dat de gesprekspartner het conflict niet wil voorkomen en geen waarde hecht aan de sociale relatie (Roos et al., 2020). Bij gesprekken tussen gelijkgestemden is onnodig om de mening te verbergen. Wanneer mensen zich affectief aangetrokken voelen tot iemand, dan zijn ze vaak meer bereid om zich te associëren met diegene. Dit kan mensen in de richting brengen van meer positieve sociale interacties (Gibbons et al., 1998). Als iemand dit wel doet, dan kan dit negatief worden waargenomen door de ander (Wang & Ziano, 2023). Onderzoek geeft aan dat het delen van attitudes leidt tot meer sympathie voor de ander (Byrne, 1961; Byrne et al., 1971; Philipp-Muller et al., 2020). Dus wanneer mensen het eens zijn met elkaar, dan verwachten wij dat er meer sympathie ontstaat voor de gesprekspartner.

Huidig onderzoek

In het huidige onderzoek zullen we kijken naar hoe de mate van duidelijkheid in beantwoording wordt waargenomen door de gesprekspartner en welke invloed de mate van duidelijkheid in beantwoording heeft op de ervaren harmonie van de gesprekspartner. Hierbij zullen we specifiek kijken naar de verschillen in gesprekken tussen andersdenkenden en gelijkgestemden. Daarnaast zullen we kijken naar de relatie tussen waargenomen polarisatie en dubbelzinnigheid. We hebben in dit onderzoek gebruikgemaakt van chat gesprekken waarbij mensen een controversieel onderwerp hebben besproken, namelijk vluchtelingen in Nederland. Dit onderzoek heeft als doel om dieper inzicht te verkrijgen in de rol van duidelijkheid in online gesprekken met een controversieel onderwerp. Door deze effecten te bestuderen, hopen we beter te begrijpen hoe de mate van duidelijkheid in communicatie de harmonie en sympathie in gesprekken kan bevorderen, om zo mogelijk de interacties omtrent polarisatie te kunnen verbeteren. Wij zullen het onderzoek verrichten aan de hand van de volgende hypotheses:

Hypothese 1: Hoge mate van waargenomen polarisatie is geassocieerd met een hoge mate van dubbelzinnigheid tijdens het gesprek.

Hypothese 2a: In gesprekken met andersdenkenden hangt een hoge mate van dubbelzinnigheid samen met een hoge mate van ervaren harmonie bij de gesprekspartner.

Hypothese 2b: In gesprekken met gelijkgestemden hangt een lage mate van dubbelzinnigheid samen met een hoge mate van ervaren harmonie bij de gesprekspartner.

Hypothese 3a: Een hoge mate van dubbelzinnigheid hangt samen met een hoge mate van sympathie voor de gesprekspartner bij gesprekken tussen andersdenkenden.

Hypothese 3b: Een hoge mate van dubbelzinnigheid hangt samen met een lage mate van sympathie voor de gesprekspartner bij gesprekken tussen gelijkgestemden.

Methode

Deelnemers

Voor dit onderzoek hebben we gebruikgemaakt van bestaande data. De deelnemers bestonden uit een betaalde steekproef die is verworven via het online platform *Prolific*. Uit deze dataset hebben we de gegevens gebruikt van 138 deelnemers ($M_{leeftijd} = 30.65$ jaar, $SD = 10.7$, 56.5% man, 43.5 % vrouw). De meerderheid van de deelnemers had de Nederlandse nationaliteit (94.9%). Acht deelnemers gaven aan een andere nationaliteit te bezitten, namelijk: Indonesisch, Azerbeidzjaans, Turks ($N = 2$), Grieks ($N = 2$) en Surinaams. We hebben een poweranalyse uitgevoerd om te bepalen welke effectgrootte we kunnen detecteren met de huidige steekproef, gegeven een power van 0.8. Hierbij is de effectgrootte $f^2 = 0.08$. Uit de ruwe vragenlijst data ($N = 146$) hebben we deelnemers uitgesloten van de analyse waarbij er maar van een gespreksdeelnemer data beschikbaar was ($n = 8$).

Onderzoeksdesign en procedure

Voor dit onderzoek hebben we een quasi-experiment uitgevoerd waarbij we chat data hebben gecodeerd en de bijbehorende vragenlijst resultaten hebben geanalyseerd door middel van regressieanalyses. De Ethische Commissie van de Faculteit Gedrags- en Maatschappijwetenschappen van de Rijksuniversiteit Groningen heeft het onderzoek goedgekeurd. Het onderzoeksdesign van de vragenlijst data was een experiment met een tussen-subjects design waarbij deelnemers zijn gepaard in tweetallen. Deelnemers kregen vooraf aan het gesprek een vragenlijst die ze moesten invullen. Hierbij werd er gevraagd om hun mening over de stelling *Nederland moet meer vluchtelingen opnemen dan het nu doet* (1 = *volledig mee oneens*, 2 = *mee oneens*, 3 = *enigszins mee oneens*, 4 = *enigszins mee eens*, 5 = *mee eens*, 6 = *volledig mee eens*). Op basis van dit antwoord werden deelnemers geplaatst in de eens-conditie of oneens-conditie. Deelnemers in de eens-conditie waren het met elkaar eens over de stelling en deelnemers in de oneens-conditie waren het oneens met elkaar. Andere gemeten variabelen in de voormeting waren: polarisatieperceptie, persoonlijkheidskenmerken (extraversie, vriendelijkheid en openheid voor nieuwe ervaringen), leesgedrag en morele overtuigingen. Vervolgens kregen deelnemers de instructie om een online gesprek te voeren over de stelling. Hierbij wisten deelnemers niet of hun gesprekspartner het met hen eens of oneens was. Dit gesprek had een tijdsduur van maximaal 8 minuten. De software *Chatplat* is gebruikt voor alle gesprekken. Na afloop van het gesprek kregen deelnemers weer een vragenlijst om in te vullen. De gemeten variabelen na het gesprek zijn: harmonie, empathie, ontvankelijkheid, intenties, negatieve emoties, polarisatieperceptie, incrementele overtuigingen en affectieve polarisatie. De variabelen uit de vragenlijst relevant voor dit onderzoek zijn: ervaren harmonie, ontvankelijkheid, intenties (1) en voormeting van de polarisatieperceptie.

Coderingsprocedure

Als eerste hebben we de gesprekken gecodeerd waarin deelnemers de stelling hebben besproken. Het codeerproces begon aan de hand van zes onderzoekers die de eerste vijftien gesprekken hebben gecodeerd op duidelijkheid. Tijdens deze eerste ronde van coderen hebben we de nadruk gelegd op het helder krijgen van de criteria voor elke coderingscategorie, zodat iedereen een vergelijkbaar begrip kreeg van wat dubbelzinnig en duidelijk zou zijn. De coderingen van de eerste vijftien gesprekken hebben we naderhand besproken. Vervolgens hebben we de interbeoordelaarsbetrouwbaarheid berekend en daaruit afgeleid dat er twee codeurs nodig waren voor een betrouwbare codering. De codeurs waren van blind voor de condities, maar ze waren wel op de hoogte van de hypothesen. Nadat de codeurs klaar waren met alle gesprekken, hebben we de interbeoordelaarsbetrouwbaarheid opnieuw berekend. Hierbij ontdekten we bij een aantal uitingen dat er verschillen waren van twee of meer punten in de codering ($N = 157$). We zijn deze verschillen langs gegaan en we hebben deze besproken. Een aantal coderingen zijn daarna aangepast en sommigen zijn niet gewijzigd. Na deze aanpassingen is de interbeoordelaarsbetrouwbaarheid toegenomen. Elke uitspraak is door twee onderzoekers beoordeeld op de mate van duidelijkheid. Hierbij hebben we irrelevante uitingen niet gecodeerd, zoals begroetingen aan het begin of einde van het gesprek of wanneer deelnemers zichzelf verbeterden. Bij het coderen van de gesprekken hebben we een bestaand codeerschema aangehouden van Roos et al. (2020). In plaats van een coderingsschaal van 1 tot 5 hebben we ervoor gekozen om duidelijkheid te beoordelen op een schaal van -2 tot 2, om een betere differentiatie te creëren tussen de twee uiterste categorieën. We hebben de gesprekken van de deelnemers voor elke uiting handmatig gecodeerd op mate van duidelijkheid (-2 = *heel dubbelzinnig*, -1 = *dubbelzinnig*, 0 = *neutraal*, 1 = *duidelijk*, 2 = *heel duidelijk*; ICC = .91, 95 %

CI [.87, .94]). Tabel 1 bevat voorbeelden voor elke gecodeerde categorie. Een antwoord was ‘heel dubbelzinnig’ als er geen mening uit kon worden geconstateerd en zeer vaag was. We zagen een antwoord als ‘dubbelzinnig’ wanneer er een kleine richting naar een bepaalde mening leek te zijn, maar nog steeds zeer vaag was. Het antwoord kon op meerdere manieren worden opgevat of beide standpunten werden benoemd. Vragen en benoemde feiten werden als ‘neutraal’ beoordeeld. Een antwoord was ‘duidelijk’ wanneer de mening als een gedachte werd gesteld met eventueel nog ruimte voor interpretatie. Als deelnemers hun mening als feit presenteerden, dan werd dit als ‘heel duidelijk’ beoordeeld. De gecodeerde scores van de twee onderzoekers hebben we samengevoegd tot een gemiddelde duidelijkheidsscore per uitspraak. Vragen die deelnemers stelden hebben we in eerste instantie wel gecodeerd als ‘neutraal’, maar daarna eruit gehaald en niet meegenomen in de scores aangezien het gaat om de antwoorden. Per deelnemer hebben we van alle scores een gestandaardiseerd gemiddelde berekend en deze gebruikt in de analyses.

Metingen

Manipulatiecheck

De vragenlijst bevatte twee items om na te gaan of de gesprekken daadwerkelijk hebben plaatsgevonden en om te controleren of de stelling ook het gespreksonderwerp was. De gebruikte items zijn “Ben je in de chat ingedeeld in een tweetal?” (1 = *ja*, 2 = *ja, maar de ander heeft niet gereageerd*, 3 = *nee*) en “Heb je het in het gesprek gehad over de stelling *Nederland moet meer vluchtelingen opnemen dan het nu doet?*” (1 = *ja*, 2 = *nee*). Bij de eerste manipulatiecheck hebben 13 deelnemers aangegeven dat ze in de chat niet zijn ingedeeld in een tweetal. De chat data geeft aan dat ze wel hebben deelgenomen aan een gesprek. Bij de tweede manipulatiecheck heeft 1 deelnemer aangegeven de stelling niet te hebben besproken, maar we hebben vastgesteld

dat deze deelnemer de stelling wel heeft besproken. De manipulatiechecks hebben niet geleid tot exclusies.

Harmonie

Voor het meten van de ervaren harmonie zijn er vier schalen gecombineerd (Koudenburg & Kashima, 2021). Voor alle schalen betrof het de volgende vraag: “Hoe vond je het gesprek verlopen?”: Conflictueus (1) tot eensgezind (7), ongemakkelijk (1) tot aangenaam (7), harmonieus (1) tot vijandig (7) en soepel (1) tot moeizaam (7). De laatste twee items waren omgekeerd gecodeerd (Cronbach’s $\alpha = .75$).

Polarisatieperceptie

De waargenomen polarisatie is gemeten aan de hand van twee items (Koudenburg & Kashima, 2021). Deelnemers hebben aangegeven in hoeverre ze het eens waren met de stelling: “Groepen mensen staan lijnrecht tegenover elkaar over dit onderwerp” en “In de samenleving vormen zich subgroepen rondom dit onderwerp die verschillende meningen representeren” (1 = *helemaal niet*, 7 = *in hoge mate*). (Spearman-Brown = .51).

Sympathie voor de gesprekspartner

Om de sympathie voor de gesprekspartner te meten, hebben we de items van ontvankelijkheid (Koudenburg & Kashima, 2022) en een item van intenties (Nagel & Verboord, 2012) gecombineerd tot een schaal. Sympathie voor de partner is oorspronkelijk niet in de vragenlijst gemeten als variabele. De items van ontvankelijkheid en het eerste item van intentie zijn de enige items die betrekking hebben op de huidige gesprekspartner. Door middel van een *exploratory factor analysis* en inter-item betrouwbaarheidsanalyse hebben we geconcludeerd dat het item van intentie samengevoegd kan worden bij ontvankelijkheid. Meer gedetailleerde informatie hierover is te vinden in Tabel 2 en Tabel 3. Daarnaast neemt de Cronbach’s alfa toe

van 0.60 naar 0.69 door de toevoeging van intentie. Ontvankelijkheid is gemeten aan de hand van drie items “Mijn gesprekspartner lijkt iemand te zijn die het waardeert om gesprekken te voeren over dit onderwerp met mensen die hierover een sterke, tegenovergestelde mening hebben”, “Mijn gesprekspartner lijkt over het algemeen nieuwsgierig te zijn waarom andere mensen een andere mening hebben over dit onderwerp” en “Mijn gesprekspartner lijkt niet open te staan voor een discussie over dit onderwerp” (1 = *helemaal niet*, 7 = *in hoge mate*). Het laatste item was omgekeerd gecodeerd. Voor het meten van intentie is gebruikgemaakt van de stelling: “Ik zou in de toekomst open staan voor nog een gesprek over hetzelfde onderwerp met dezelfde persoon” (1 = *helemaal niet*, 7 = *in hoge mate*). Deze items hebben we gecombineerd tot een schaal (Cronbach’s $\alpha = .69$).

Resultaten

In Tabel 4 zijn alle gemiddelden en standaarddeviaties aangegeven per conditie voor alle variabelen in de steekproef. De correlaties tussen alle variabelen zijn te zien in Tabel 5. We hebben de bijbehorende assumpties getest voor al onze hypothesen (zie Bijlage). Zoals in Tabel 4 is te zien, zijn de gemiddelden van alle variabelen relatief hoog. We hebben de variabelen in eerste instantie getransformeerd met een logaritmische transformatie, maar hierna bleven de variabelen ook niet normaal verdeeld. Om deze reden hebben we besloten om de ongetransformeerde variabelen te gebruiken in de analyses. Het is van belang om de resultaten met enige voorzichtigheid te interpreteren.

Hypothese 1

We hebben hypothese 1 getoetst aan de hand van een enkelvoudige lineaire regressie met de voormeting van waargenomen polarisatie als onafhankelijke variabele en de duidelijkheid van

het gesprek als afhankelijke variabele. De regressieanalyse toont geen significant effect aan ($b = -0.062$, $t = -1.025$, $p = .307$). Hypothese 1 wordt niet ondersteund.

Hypothese 2

We hebben hypothese 2 getoetst met een meervoudige lineaire regressie met gemiddelde duidelijkheid als onafhankelijke variabele, ervaren harmonie van de gesprekspartner als afhankelijke variabele en conditie als moderator. Het regressiemodel met alle voorspellers verklaart geen significante variantie, $R^2 = 0.022$, $F(3, 134) = 1$, $p = .395$. Er is geen hoofdeffect van duidelijkheid op harmonie ($b = 0.356$, $t = 1.233$, $p = .22$). Er is geen hoofdeffect van conditie op harmonie ($b = -0.221$, $t = -1.137$, $p = .257$). De interactie tussen duidelijkheid en conditie levert ook geen significant effect op voor harmonie ($b = -0.217$, $t = -1.086$, $p = .279$). Hypothese 2 wordt dus niet ondersteund.

Hypothese 3

We hebben hypothese 3 getoetst aan de hand van een meervoudige lineaire regressie met duidelijkheid als onafhankelijke variabele, sympathie voor de gesprekspartner als afhankelijke variabele en conditie als moderator. Het regressiemodel met alle voorspellers verklaart geen significante variantie, $R^2 = 0.022$, $F(3, 134) = 0.987$, $p = .401$. Er is geen hoofdeffect van duidelijkheid op sympathie voor de gesprekspartner ($b = 0.144$, $t = 0.499$, $p = .619$). Er is geen hoofdeffect van conditie op sympathie voor de gesprekspartner ($b = 0.274$, $t = 1.403$, $p = .163$). De interactie tussen duidelijkheid en conditie levert ook geen significant effect op voor sympathie voor de gesprekspartner ($b = -0.019$, $t = -0.094$, $p = .926$). Hypothese 3 wordt dus niet ondersteund.

Exploratief onderzoek

Aangezien geen van onze hypothesen een significant resultaat opleverde, hebben we achteraf de data geanalyseerd om te kijken of er variabelen zijn die een samenhang kunnen verklaren tussen duidelijkheid, harmonie en sympathie voor de partner. De sterkte van de mening gemeten vooraf aan het gesprek correleert met duidelijkheid ($r = .201, p = .018$). Aan de hand van lineaire regressie hebben we vastgesteld dat sterkte van de mening ook een voorspeller is van duidelijkheid in het gesprek ($b = 0.131, t = 2.392, p = .018$). Verder is te zien dat duidelijkheid van de ene gesprekspartner correleert met twee andere variabelen met betrekking tot de ander, namelijk: verbazing ($r = .176, p = .039$) en het derde item van ontvankelijkheid: openheid voor discussie ($r = .193, p = .024$). Verbazing is verder niet significant gecorreleerd met harmonie of sympathie. Harmonie en sympathie zijn tevens gecorreleerd met elkaar ($r = .502, p < .01$). Het derde item van ontvankelijkheid, openheid voor discussie, is zowel gecorreleerd met duidelijkheid als met harmonie ($r = .429, p < .01$). We hebben met model 4 van PROCESS macro een exploratieve analyse uitgevoerd. Het volledige mediatiemodel voor duidelijkheid, openheid voor discussie en harmonie is significant, $R^2 = 0.18, F(2, 135) = 15.21, p = .000$). Het indirecte effect van duidelijkheid via openheid voor discussie op harmonie is significant 95% BHI [0.009, 0.19].

Discussie

We hebben in dit onderzoek aan de hand van online gesprekken over een controversieel onderwerp de invloed onderzocht van duidelijkheid in het gesprek op de ervaren harmonie van de gesprekspartner en de sympathie voor de gesprekspartner. En ook hebben we gekeken naar het effect van waargenomen polarisatie op de mate van duidelijkheid in het gesprek. We hebben in dit onderzoek geen bewijs gevonden voor onze hypothesen. We hebben geen verschillen gevonden in gesprekken tussen andersdenkenden en gelijkgestemden. Onze resultaten tonen niet

aan dat waargenomen polarisatie invloed heeft op de hoeveelheid duidelijkheid die iemand uit in een controversieel gesprek. Daarnaast is duidelijkheid van de ene gesprekspartner geen voorspeller voor de hoeveelheid harmonie die de andere gesprekspartner heeft ervaren. Meer duidelijkheid in de beantwoording zorgde er niet voor dat iemand sympathieker overkwam bij de ander. Het exploratieve onderzoek geeft aan dat het hebben van een sterke mening over de stelling ervoor kan zorgen dat iemand duidelijker zegt wat hij vindt tijdens een gesprek. Verder geeft het exploratieve onderzoek aan dat het geven van duidelijke antwoorden de perceptie zou kunnen opwekken bij de ander dat de gesprekspartner open lijkt te staan om te praten over het onderwerp en zou ertoe kunnen leiden dat de ander meer harmonie ervaart tijdens het gesprek.

Implicaties

De deelnemers in de gesprekken hebben veel duidelijkheid geuit en de gesprekken werden tegelijkertijd als harmonieus ervaren, maar de mate van duidelijkheid is in ons onderzoek niet gerelateerd aan de ervaren harmonie van de gesprekspartner. Onze gemiddeld hoge scores van duidelijkheid zijn in lijn met onderzoek dat aangeeft dat online interacties minder dubbelzinnigheid bevatten (Roos et al., 2020). In online gesprekken gebaseerd op tekst zijn mensen minder diplomatiek omdat ze onder andere meer uitgesproken zijn (Roos et al., 2022). Daarnaast kan de anonimiteit in de online gesprekken hebben bijgedragen aan dat deelnemers meer uitgesproken waren en duidelijker hebben geantwoord (Clark-Gordon et al., 2019). Dit kunnen ook redenen zijn geweest waarom we geen verschillen hebben gevonden tussen gesprekken met andersdenkenden en gelijkgestemden.

De waargenomen polarisatie was relatief hoog, maar ging niet gepaard met dubbelzinnigheid tijdens het gesprek. Waarschijnlijk waren de deelnemers niet gemotiveerd om het gesprek te vermijden, aangezien deelnemers al wisten dat ze een gesprek zouden voeren en

het initiatief om deel te nemen aan het gesprek kwam vanuit de deelnemers zelf. In een andere context zouden de resultaten anders kunnen zijn, waar de mogelijkheid van deelname aan een gesprek enigszins onverwacht is. Het is begrijpelijk dat sterkte van de mening een voorspeller is van duidelijkheid tijdens het gesprek. Het hebben van een sterke mening kan ertoe leiden dat iemand zich meer en dus ook duidelijker uitsprekt over zijn mening.

De gemiddeld hoge scores van de ervaren harmonie van de gesprekspartner kan worden verklaard doordat deelnemers waren waarschijnlijk gemotiveerd om een harmonieus gesprek te hebben. Dit is in overeenkomst met eerder onderzoek waarin wordt aangegeven dat mensen ook online de motivatie hebben om conflict te vermijden (Roos et al., 2020). Een opmerkelijk punt is dat onze gesprekken weinig conflict lijken te bevatten. De gesprekken bevatten veel beschaafde onenigheid, een fenomeen waarbij mensen beleefd blijven reageren, ook in het geval van meningsverschillen (Masullo Chen & Lu, 2017). De hoge scores van sympathie voor de gesprekspartner kunnen ook verklaard worden door de hoge mate van overeenstemming tijdens het gesprek. Deelnemers gingen vaak mee met het standpunt van de ander, terwijl ze vooraf een andere mening hebben aangegeven in de vragenlijst. De overeenstemming tijdens het gesprek heeft ertoe kunnen leiden dat deelnemers de ander als sympathieker beoordeelden (Byrne, 1961; Byrne et al., 1971; Philipp-Muller et al., 2020). Het bespreken van informatie waar anderen het waarschijnlijk over eens zijn, kan het gevoel van verbondenheid en waargenomen overeenkomst in opvattingen vergroten (Festinger, 1950; Clark & Kashima, 2007). Eerder onderzoek geeft aan dat dubbelzinnigheid vooral wordt toegepast in conflicten waarbij zowel de ware als misleidende antwoorden onprettig zullen worden ontvangen als de vraag nauwkeurig wordt beantwoord (Bavelas et al., 1988). Het is mogelijk dat in ons onderzoek deelnemers geen conflict hebben

ervaren door de beleefde manier van onenigheid en er dus geen situatie ontstond waarbij het geven van duidelijke antwoorden als onprettig zou worden ervaren.

De hoge correlatie tussen ervaren harmonie van de gesprekspartner en sympathie voor de gesprekspartner geven aan dat de relatie van deze variabelen met duidelijkheid mogelijk gezamenlijk moet worden onderzocht. Dit komt terug in de exploratieve analyse die aangeeft dat de samenhang tussen duidelijkheid en harmonie wordt gemedieerd door openheid voor discussie. Als een deelnemer veel duidelijkheid uitte, dan vond de ander dat zijn gesprekspartner open leek te staan voor discussie over het onderwerp en ervaarde de gesprekspartner ook meer harmonie. De mate waarin iemand harmonie ervaart in een gesprek, zou afhankelijk kunnen zijn van hoe open de ander lijkt te zijn om over het onderwerp te praten. Onderzoek heeft al aangegeven dat het gesprek aangaan een manier is om spanningen te verminderen rondom meningsverschillen (Koudenburg & Kashima, 2022). Het bespreken van een polariserend onderwerp kan meer begrip en tolerantie voor elkaars standpunt creëren bij mensen die het oneens met elkaar zijn (Cappella et al., 2002; Gamson, 1992; Koudenburg & Kashima, 2022; Mutz, 2006). Dit is terug te zien in de gesprekken, waarbij mensen bij meningsverschillen op een begripvolle manier bleven reageren op elkaar. Omdat mensen duidelijk waren in communiceren werd het onderwerp daadwerkelijk besproken en dit kan het begrip voor elkaar hebben verhoogd en geleid tot een positieve gesprekservaring.

Het is mogelijk dat we geen verschillen tussen de condities hebben gevonden vanwege de oneven verdeling. Zoals te zien is in Tabel 4 geven de gemiddelden aan dat we geen significante verschillen hebben gevonden tussen de condities. 80 gesprekken behoorden tot de eens-conditie en 58 gesprekken tot de oneens-conditie. De formulering van de stelling kan van invloed zijn geweest. Iemand die het oneens was met de stelling kon voorstander zijn van vluchtelingen

opnemen, maar daarnaast van mening zijn dat Nederland de opname van vluchtelingen niet moet verhogen. Ook kan iemand die het oneens was met de stelling als mening hebben dat Nederland helemaal geen vluchtelingen moet opnemen. Op deze manier ontstaat er dan onenigheid tussen deelnemers die in de eens-conditie zijn geplaatst, maar het tijdens het gesprek alsnog oneens met waren en dan eigenlijk tot de oneens-conditie zouden behoren. Dit was terug te zien in een aantal gesprekken, waarbij in het begin van het gesprek deelnemers hebben aangegeven het allebei oneens te zijn met de stelling, maar uiteindelijk bleken er toch meningsverschillen te zijn rondom het onderwerp. Het mogelijke effect hiervan op ons onderzoek is dat er mogelijk wel verschillen waren tussen de condities, maar dat we deze niet hebben kunnen detecteren.

Limitaties

Sympathie voor de gesprekspartner is oorspronkelijk niet gemeten in de vragenlijst. In plaats daarvan hebben we een ongebruikelijke methode toegepast door items uit de vragenlijst te combineren. Deze combinatie van items zou niet geschikt kunnen zijn geweest om sympathie voor de gesprekspartner nauwkeurig te meten. Voor een nauwkeurige meting van sympathie voor de gesprekspartner zou in toekomstig onderzoek een specifieke schaal moeten worden gebruikt.

Waargenomen polarisatie had een relatief lage Cronbach's alfa. Dit kan invloed hebben gehad op de nauwkeurigheid van de meting. De twee items van de schaal meten beide een ander aspect van polarisatie, namelijk het waarnemen van de verdeeldheid in de samenleving en het waarnemen van de samenleving verdeeld in subgroepen. Toekomstig onderzoek zou kunnen kijken of hier wellicht verschil in zit op het effect voor duidelijkheid in het gesprek.

De externe validiteit van dit onderzoek is een punt dat ook aandacht nodig heeft. Zeer waarschijnlijk waren gemotiveerd om het gesprek aangenaam te houden, zoals Roos et al. (2020)

tevens concludeerde. Toekomstig onderzoek kan interacties op online platforms, zoals sociale media of online forums onderzoeken. Hierbij zullen mensen waarschijnlijk minder gemotiveerd zijn om conflict te vermijden.

Het is ook belangrijk om te benoemen dat we onderzoek hebben gedaan naar een controversieel onderwerp. Het is de vraag in hoeverre de resultaten zouden verschillen bij andere controversiële onderwerpen. Daarnaast ging het om een Nederlandse steekproef. Dit past bij het onderwerp aangezien de stelling specifiek ging over de opname van vluchtelingen in Nederland, maar het is de vraag in hoeverre onze resultaten gegeneraliseerd kunnen worden naar andere landen. De mate van duidelijkheid kan ook verschillend zijn per land en cultuur. Toekomstig onderzoek kan kijken naar de mate van generaliseerbaarheid van onze resultaten naar andere populaties of culturen en of de resultaten hetzelfde zijn bij andere controversiële onderwerpen.

Conclusie

Er is behoefte aan verder onderzoek om de samenhang tussen duidelijkheid, harmonie en sympathie voor de gesprekspartner te begrijpen. In tegenstelling tot wat we verwachtten, is het mogelijk dat duidelijkheid een betere strategie is om toe te passen tijdens online discussies met een controversieel onderwerp en om interacties tussen groepen te verbeteren rondom polarisatie. Hoewel we geen duidelijke verbanden hebben gevonden, is het mogelijk dat er andere factoren zijn die we niet hebben meegenomen in ons onderzoek maar wel van belang zijn. Verder onderzoek is hiervoor nodig en dit onderzoek kan dienen als basis daarvoor.

Referenties

- Bar-Tal, D. (2000). *Shared beliefs in a society : social psychological analysis*. Sage Publications. <http://site.ebrary.com/id/10586519>
- Bavelas, J. B., Black, A., Bryson, L., & Mullett, J. (1988). Political equivocation: A situational explanation. *Journal of Language and Social Psychology*, 7, 137–145. <https://doi.org/10.1177/0261927X8800700204>
- Bavelas, J. B., Black, A., & Chovil, N. (1990). *Equivocal communication*. Sage.
- Brown, P. and Levinson, S.C. (1987) *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Burleson, B. R., & Denton, W. H. (1992). A new look at similarity and attraction in marriage: Similarities in social-cognitive and communication skills as predictors of attraction and satisfaction. *Communication Monographs*, 59(3), 268–287. <https://doi.org/10.1080/03637759209376269>
- Byrne, D. (1961). Interpersonal attraction and attitude similarity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62(3), 713–715. <https://doi.org/10.1037/h0044721>
- Byrne, D. (1971). *The Attraction Paradigm*. New York, NY: Academic Press.
- Cappella, J., Price, V., & Nir, L. (2002). Argument repertoire as a reliable and valid measure of opinion quality: Electronic dialogue during campaign 2000. *Political Communication*, 19(1), 73–93. <https://doi.org/10.1080/105846002317246498>
- Clark, A. E., & Kashima, Y. (2007). Stereotypes help people connect with others in the community: A situated functional analysis of the stereotype consistency bias in communication. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(6), 1028–1039. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.93.6.1028>

- Clark-Gordon, V. C., Bowman, N. D., Goodboy, A. K. & Wright, A. (2019). Anonymity and Online Self-Disclosure: A Meta-Analysis. *Communication Reports*, 32(2), 98–111.
<https://doi.org/10.1080/08934215.2019.1607516>
- Festinger, L. (1950). Informal social communication. *Psychological Review*, 57, 271–282.
<https://doi.org/10.1037/h0056932>
- Gamson, W. A. (1992). Talking politics. Cambridge University Press.
- Geddes, D. (1992). Sex roles in management: The impact of varying power of speech style on union members' perception of satisfaction and effectiveness. *The Journal of Psychology: Interdisciplinary and Applied*, 126(6), 589–607.
<https://doi.org/10.1080/00223980.1992.10543390>
- Gibbons, F. X., Gerrard, M., Blanton, H., and Russell, D. W. (1998). Reasoned action and social reaction: willingness and intention as independent predictors of health risk. *J. Personal. Soc. Psychol.* 74, 1164–1180. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.5.1164>
- Hardin, C. D., & Higgins, E. T. (1996). Shared reality: How social verification makes the subjective objective. *Handbook of motivation and cognition* (Vol. 3, pp. 28–84). Guilford Press.
- Iyengar S., Sood G., & Lelkes Y. (2012). Affect, not ideology: A social identity perspective on polarization. *Public Opinion Quarterly*, 76(3), 405–431.
<https://doi.org/10.1093/poq/nfs038>
- Knief, U., & Forstmeier, W. (2021). Violating the normality assumption may be the lesser of two evils. *Behavior Research Methods*, 53(6), 2576–2590.
<https://doi.org/10.3758/s13428-021-01587-5>

- Kopacheva, E., & Yantseva, V. (2022). Users' polarisation in dynamic discussion networks: the case of refugee crisis in sweden. *Plos One*, *17*(2), 0262992.
<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0262992>
- Koudenburg, N., Kashima, Y. (2022). A polarized discourse: effects of opinion differentiation and structural differentiation on communication. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *48* (7), 1068–1086. <https://doi.org/10.1177/01461672211030816>
- Koudenburg, N., Kiers, H. A. L., & Kashima, Y. (2021). A New Opinion Polarization Index Developed by Integrating Expert Judgments. *Frontiers in Psychology*, *12*, 738258.
<https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.738258>
- Koudenburg, N., Postmes, T., & Gordijn, E. (2011). Disrupting the flow: How brief silences in group conversations affect social needs. *Journal of Experimental Social Psychology*, *47*(2), 512–515. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2010.12.006>
- Koudenburg, N., Postmes, T., & Gordijn, E. H. (2013). Conversational Flow Promotes Solidarity. *PLOS ONE*, *8*(11), Article e78363. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0078363>
- Koudenburg N., Postmes T., & Gordijn E.H. (2017). Beyond Content of Conversation: The Role of Conversational Form in the Emergence and Regulation of Social Structure. *Personality and Social Psychology Review*, *21*(1), 50–71.
<https://doi.org/10.1177/1088868315626022>
- Martini, S., & Torcal, M. (2019). Trust across political conflicts: Evidence from a survey experiment in divided societies. *Party Politics*, *25*(2), 126–139.
<https://doi.org/10.1177/1354068816685933>

- Masullo Chen, G., & Lu, S. (2017). Online political discourse: exploring differences in effects of civil and uncivil disagreement in news website comments. *Journal of Broadcasting & Electronic Media*, 61(1), 108–125. <https://doi.org/10.1080/08838151.2016.1273922>
- McCoy, J., & Somer, M. (2019). Toward a theory of pernicious polarization and how it harms democracies: comparative evidence and possible remedies. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 681(1), 234–271. <https://doi.org/10.1177/0002716218818782>
- Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport. (2022, 20 december). Driekwart van de Nederlanders denkt dat polarisatie toeneemt. Sociaal en Cultureel Planbureau. Geraadpleegd op 18 juni 2024, van <https://www.scp.nl/actueel/nieuws/2022/12/29/ergernis-over-harde-toon-en-extreme-uitingen-in-politieke-en-publieke-debat>
- Mutz, D. C. (2006). Hearing the other side: Deliberative versus participatory democracy. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO978051161720>
- Nagel, I., & Verboord, M. (2012). Reading behaviour from adolescence to early adulthood: A panel study of the impact of family and education on reading fiction books. *Acta Sociologica*, 55(4), 351–365. <https://doi.org/10.2307/23525649>
- Peacock, C. (2019). (not) talking politics: motivations and strategies for avoiding the expression of political opinions. *Western Journal of Communication*, 83(5), 581–599. <https://doi.org/10.1080/10570314.2019.1597157>
- Philipp-Muller, A., Wallace, L. E., Sawicki, V., Patton, K. M., & Wegener, D. T. (2020). Understanding When Similarity-Induced Affective Attraction Predicts Willingness to

Affiliate: An Attitude Strength Perspective. *Frontiers in Psychology*, 11.

<https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.01919>

- Pomerantz, A. (1984). Agreeing and disagreeing with assessments: Some features of preferred/dispreferred turn shapes. *Structures of Social Action: Studies in Conversation Analysis* (pp. 57–101). Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Reis, H. T., & Clark, M. S. (2013). Responsiveness. In J. A. Simpson & L. Campbell (Eds.), *The Oxford handbook of close relationships* (pp. 400–423). New York: Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780195398694.013.0018>
- Roos, C. A., Koudenburg, N., & Postmes, T. (2020). Online social regulation: when everyday diplomatic skills for harmonious disagreement break down. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 25(6), 382–401. <https://doi.org/10.1093/jcmc/zmaa011>
- Roos, C. A., Koudenburg, N., & Postmes, T. (2022). Dealing with disagreement: The depolarizing effects of everyday diplomatic skills face-to-face and online. *New Media & Society*, 24(9), 2153–2176. <https://doi.org/10.1177/1461444821993042>
- Schachter, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46(2), 190–207. <https://doi.org/10.1037/h0062326>
- Tajfel, H. (1974). Social identity and intergroup behaviour. *Social Science Information*, 13(2), 65-93. <https://doi.org/10.1177/053901847401300204>
- Van Bavel, J. J., Rathje, S., Harris, E., Robertson, C., & Sternisko, A. (2021). How social media shapes polarization. *Trends in Cognitive Sciences*, 25(11), 913–916. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2021.07.013>

Van Prooijen, J. W. (2021). *The psychology of political polarization*. Routledge.

<https://www.taylorfrancis.com/books/e/9781003042433>

Wang, D., & Ziano, I. (2023). Give me a straight answer: response ambiguity diminishes likability. *Personality and Social Psychology Bulletin*, (20230922).

<https://doi.org/10.1177/01461672231199161>

Tabellen

Tabel 1

Codeerschema Duidelijkheid met Voorbeelden

Codering	Voorbeelden
-2 = heel dubbelzinnig	Ik denk dat het een gevoelig onderwerp is met veel mensen.
-1 = dubbelzinnig	Ik heb er ook niet echt een uitgesproken mening over aangezien ik er zelf niet veel van merk. Denk wel dat het goed is om een selectie te maken qua aantallen.
0 = neutraal	Volgens de Europese regelgeving moet een vluchteling zich melden in het eerste EU land van aankomst. Denkt u dat dit gebeurt?
1 = duidelijk	Ik denk dat Nederland niet per se meer vluchtelingen moet opnemen in verhouding dan dat ze nu doen.
2 = heel duidelijk	We hebben al teveel vluchtelingen. We moeten het aantal terugdringen.

Tabel 2*Exploratieve Factor Analyse van Sympathie Schaal*

	Initial	Extraction
Ontvankelijkheid item 1	1.000	0.612
Ontvankelijkheid item 2	1.000	0.552
Ontvankelijkheid item 3	1.000	0.355
Intenties item 1	1.000	0.570

Tabel 3*Inter-Item Correlaties Sympathie*

	Ontvankelijkheid item 1	Ontvankelijkheid item 2	Ontvankelijkheid item 3
Intenties 1	0.385	0.437	0.327
Ontvankelijkheid item 1		0.477	0.244
Ontvankelijkheid item 2			0.281
Ontvankelijkheid item 3			

Tabel 4*Gemiddelden en Standaarddeviaties van Alle Variabelen*

	Conditie					
	Eens		Oneens		Totaal	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Duidelijkheid	0.17	1.03	-0.23	0.92	0.00	1
Voormeting polarisatie	5.36	1.04	5.51	0.99	5.36	1.21
Harmonie	5.69	1.08	5.47	1.13	5.60	1.10
Sympathie	4.85	1.08	5.08	1.13	4.95	1.10
Sterkte mening	4.32	1.61	4.6	1.44	4.44	1.54
Verbazing (negatieve emotie 4)	4.21	1.51	3.93	1.70	4.09	1.59
Openheid discussie (item 3 ontvankelijkheid)	5.56	1.64	5.69	1.57	5.62	1.60

Tabel 5*Pearson Correlaties van Alle Variabelen*

Variabele	2	3	4	5	6	7
1. Duidelijkheid	0.031	0.073	0.083	0.201*	0.176*	0.193*
2. Voormeting polarisatie		0.037	0.170	0.060	0.175*	0.066
3. Harmonie			0.502**	0.056	0.027	0.429**
4. Sympathie				0.062	0.026	0.655**
5. Sterkte mening					0.132	-0.055
6. Verbazing						0.014
7. Openheid discussie (item 3 ontvankelijkheid)						

*p < .05, **p < .01

Bijlage

Assumpties analyses

Hypothese 1

Om de assumpties van enkelvoudige lineaire regressie te testen, hebben we de data gevisualiseerd. Het residu-plot laat geen patronen zien dus de data lijkt te voldoen aan de aannames van homoscedasticiteit en lineariteit. Aan de hand van histogrammen, *Normal Q-Q - plot* en *detrended normal q-q plot* hebben we gekeken naar de normaliteit van de data. De data is enigszins scheef verdeeld en voldoet dus niet aan de normaliteitsassumptie. Aangezien regressie bestand is tegen de schending van normaliteit is het niet nodig om de data te transformeren (Knief & Forstmeier, 2021). De assumptie van onafhankelijkheid is geschonden vanwege het onderzoeksdesign waarbij deelnemers zijn gepaard in tweetallen. De resultaten moeten met enige voorzichtigheid worden geïnterpreteerd.

Hypothese 2 & 3

Om de assumpties van meervoudige regressie te testen, hebben we de data gevisualiseerd. Het residu-plot laat geen patronen zien dus de data lijkt te voldoen aan de assumpties van homoscedasticiteit en lineariteit. De VIF-waarde geeft aan dat er geen sprake is van multicollineariteit. Vanwege het onderzoeksdesign voldoet de data niet aan de assumptie van onafhankelijkheid, aangezien deelnemers in tweetallen zijn gepaard. Aan de hand van histogrammen, *Normal Q-Q -plot* en *detrended normal Q-Q plot* hebben we gekeken naar de normaliteit van de data. De data is enigszins scheef verdeeld en voldoet dus niet aan de normaliteitsassumptie. Aangezien regressie bestand is tegen de schending van normaliteit is het niet nodig om de data te transformeren (Knief & Forstmeier, 2021).

Exploratief onderzoek

Voor het exploratieve onderzoek hebben we de data gevisualiseerd. We hebben vastgesteld dat er is voldaan aan de aannames van lineariteit en homoscedasticiteit aan de hand van een residuenplot. Op basis van histogrammen en *detrended normal Q-Q plots* hebben we geconstateerd dat de data niet voldoet aan de normaliteitsassumptie. De VIF-waarde geeft aan dat er geen sprake is van multicollineariteit.