



**Radboud Universiteit Nijmegen**

---

## **Handgebaren in het politieke spel**

Maakt het verschil op overtuigingskracht en stemintentie wanneer een spreker veel of weinig handgebaren gebruikt?

---

Radboud Universiteit Nijmegen

Faculteit der letteren

Communicatie- en informatiewetenschappen

Eerste begeleider: Dr. M. W. Hoetjes

Tweede begeleider: Dr. A.E. Batenburg

Geschreven door: Carmen van der Sluis

Studentnummer: 4330617

carmenvd.sluis@student.ru.nl

13 juni 2016

## *Samenvatting*

Wie naar een speech kijkt ziet twee vormen van communicatie door elkaar heen lopen, namelijk verbale en non-verbale communicatie. In een speech gaat het niet alleen om de inhoudelijk tekst die verteld wordt. De presentatie en uitstraling van de politicus spelen een belangrijke rol die tegenwoordig niet meer onderschat kan worden. Verkiezingsperiodes waarin politieke speeches plaatsvinden hebben dit bewezen, omdat kiezers hun mening baseren op dat wat zij zien én horen. Onder de vorm non-verbale communicatie valt de groep handgebaren, waarop deze studie zich gefocust heeft. De vraag waar het om draait is of het maken van handgebaren tijdens een speech invloed kan hebben op de overtuigingskracht en stemintentie. Getoetst is of er verschillende resultaten optreden wanneer sprekers veel of weinig handgebaren gebruiken. De verwachting was dat politici die veel handgebaren gebruiken tijdens hun speech als overtuigender worden beschouwd door de proefpersonen dan de politici die weinig handgebaren gebruiken. Ook zouden veel handgebaren voor een hogere stemintentie zorgen. Om dit te onderzoeken hebben proefpersonen videofragmenten bekeken van speeches van bestaande politici die veel of weinig handgebaren gebruiken. Vervolgens hebben zij een vragenlijst ingevuld, waarop naar overtuigingskracht en stemintentie is gevraagd. De hypothese waarin gesteld werd dat politici die veel handgebaren gebruiken overtuigender overkomen dan politici die weinig handgebaren gebruiken gaf geen significant verschil. Hetzelfde gold voor de hypothese waarin gesteld werd dat het maken van veel handgebaren voor een hogere stemintentie zou zorgen. Deze resultaten betekenen dat het geen verschil maakt voor de overtuigingskracht en stemintentie of politici veel of weinig handgebaren gebruiken. De vraag die overblijft na dit onderzoek is of het wel een verschil zou maken wanneer er ook gewerkt zou zijn met videofragmenten compleet zonder handgebaren, omdat in deze studie het onderscheid gemaakt werd in veel of weinig handgebaren. Vervolgonderzoek zou dit kunnen uitwijzen.

## *1) Inleiding*

In deze sectie wordt het onderwerp van dit onderzoek toegelicht. Er zal besproken worden welke aanleiding het thema kent, welk theoretisch kader daarbij hoort en welke onderzoeksvraag en hypothesen behandeld zullen worden.

### *1.1 Achtergrond en aanleiding*

In de politiek draait het allereerst om de inhoud, omdat politici hun politieke opinie en standpunten duidelijk naar voren moeten brengen om de bevolking en medepolitici aan te spreken. Vervolgens kunnen burgers tijdens de verkiezingsperiode de politieke partij en leider kiezen die het meest aansluit bij de persoonlijke gedachten en meningen. Echter, niet alles draait om de inhoud. Volgens Aalberts (2011) zijn er meerdere factoren die een rol spelen op het moment dat iemand een stem op een bepaalde politicus uitbrengt, zoals de presentatie van een politicus. Dit betekent dat politici niet alleen inhoudelijk een sterk verhaal moeten hebben over hun beleidsplannen en partijprogramma's, maar ook wordt er van hen verwacht dat zij zich presenteren op een manier die door de bevolking als aansprekend wordt beschouwd (Aalberts, 2011).

Volgens Aalberts (2011) werd het voor het eerst duidelijk dat presentatie in de politiek een rol speelt in de jaren '60 tijdens de verkiezingen om het presidentschap in de Verenigde Staten. In deze tijd werd voor het eerst een debat uitgezonden op de televisie. Veel burgers hadden destijds nog geen televisie en volgden het debat daarom via de radio. Na het debat werd de publieke opinie gepeild en de uitslag was verrassend. In Druckman (2003) wordt beschreven dat de televisiekijkers massaal voor Kennedy kozen en de radioluisteraars voor Nixon. Deze gebeurtenis stelde vast dat de visuele manier van presenteren in de politiek effect kan hebben op de attitude van de kijker, en sinds die tijd is de uitstraling en presentatie van een politicus een belangrijk onderdeel geworden in campagnes om stemmen te winnen (Druckman, 2003). De gebeurtenis laat zien dat door het gebruik van de televisie de presentatie en uitstraling van een spreker goed tot zijn recht kunnen komen. Op basis van horen ging de voorkeur van de Amerikaanse kiezer uit naar de speech van Nixon, terwijl op basis van kijken én horen de voorkeur van de Amerikaanse kiezer uitging naar Kennedy. Deze Amerikaanse verkiezing maakte duidelijk dat het in de politiek niet alleen om de inhoudelijke tekst van politieke speeches gaat, maar ook om vormen van non-verbale communicatie die sprekers kunnen gebruiken (Aalberts, 2011). Verbale communicatie focust

zich volledig op de gesproken tekst. Non-verbale communicatie richt zich daarentegen op een boodschap die wordt overgebracht zonder woorden te gebruiken (Visser, Ribbens, & Willems, 2005). Volgens Visser et al. (2005) is non-verbale communicatie een dominant en onontkoombaar onderdeel van de communicatie van de mens. Mehrabian (1972) concludeerde dat 70% van de communicatie van de mens bestaat uit non-verbale communicatie. Door dit hoge percentage kan verwacht worden dat non-verbale communicatie een krachtig onderdeel is in de politiek om kiezers aan te spreken.

Er zijn al onderzoeken gedaan naar non-verbale communicatie en ook naar handgebaren. Ter illustratie de studie van Maricchiolo, Bonaiuto en Gnisci (2014), waarin een bondig overzicht wordt gegeven van hoe politici hun lichaam gebruiken in hun communicatie. In deze studie worden verschillende punten uit het vakgebied van de handgebaren naar voren gehaald, zoals de categorisatie van handgebaren van McNeill (1992). Ook bespreekt Maricchiolo et al. (2014) het onderzoek van Streeck (2008). Streeck deed onderzoek naar welke vormen handgebaren Amerikaanse democratische verkiezingskandidaten gebruikten in hun speeches tijdens de verkiezingsperiode in 2004 en welke functies deze handgebaren kunnen hebben. Echter, in deze onderzoeken is nog geen experimenteel onderzoek gedaan. Maricchiolo et al. (2014) was een literatuuronderzoek en Streeck (2008) een corpusonderzoek. Daarom zou een experimenteel onderzoek erg vernieuwend zijn in het vakgebied van de handgebaren. Tevens is niet gericht gekeken naar overtuigingskracht en stemintentie. Veel ander onderzoek, waarbij wel naar overtuigingskracht werd gekeken zijn vervolgens weer niet volledig toegespitst op handgebaren en werden tegelijkertijd met andere vormen van non-verbale communicatie onderzocht, zoals het onderzoek van Carli, LaFleur & Loeber (1995). In deze studie werd onderzoek gedaan naar verschillende non-verbale communicatiestijlen en de overtuigingskracht van deze verschillende stijlen op de proefpersonen.

Maricchiolo, Gnisci, Bonaiuto en Ficca (2009) zijn de eersten die onderzoek hebben gedaan naar handgebaren én overtuigingskracht en stemintentie. Daarom biedt dit onderzoek veel achtergrondinformatie en een basis voor de huidige studie. Een groot onderscheid tussen het onderzoek van Maricchiolo et al. (2009) en de huidige studie is te vinden in het materiaal. Maricchiolo et al. (2009) hebben namelijk met videofragmenten gewerkt, waarin de proefpersonen vijf videofragmenten te zien kregen met dezelfde boodschap en waarbij een actrice in elke video andere type handgebaren maakte. Dit huidige onderzoek zal gebruik maken van een natuurlijke setting waarin de videofragmenten van sprekers zich afspelen. Er is geen gebruik gemaakt van een actrice, maar van bestaande politici uit de echte wereld.

Deze verandering brengt de vraag met zich mee of de resultaten van Maricchiolo et al. (2009) de resultaten van dit huidige onderzoek zullen bevestigen.

Verder is het werkveld van de politiek een uitstekende discipline om de invloed van handgebaren op te onderzoeken, omdat hier het overtuigen en het winnen van kiezers een belangrijke rol speelt. Door te werken met bestaande politici zijn de handgebaren te typeren als “echt” en voldoen ze aan de voorwaarde onbewust, spontaan, persoonlijk en uniek die McNeill (1992) geeft aan handgebaren.

## *1.2 Theoretisch kader*

### **Non-verbale communicatie**

Communicatie is een veelomvattend begrip en het heeft altijd een doel, want wie communiceert wil iets bereiken. Volgens Steehouder, Jansen, Mulder, van der Pool en Zeijl (1999) bestaat communicatie uit twee vormen, verbale communicatie en non-verbale communicatie, waarbij handgebaren non-verbaal zijn. Non-verbale communicatie komt veel voor in het dagelijks leven van de mens. Mehrabian (1972) concludeerde dat 70% van de communicatie bestaat uit non-verbale communicatie. Dit betekent dat het een aspect van communicatie is waar iedereen bewust of onbewust mee te maken krijgt en het onmisbaar is in het dagelijks leven. Handgebaren zijn volgens McNeill (1992) te definiëren als bewegingen van de handen en armen die gemaakt worden als mensen praten. Het zijn onbewuste bewegingen die spontaan, uniek en persoonlijk zijn. Tevens worden ze gesynchroniseerd met de spraak op dat moment en mede daardoor zijn deze twee vormen van communicatie (spraak en gebaar) met elkaar verbonden.

### **De relatie tussen gebaren en spraak**

Verbale en non-verbale communicatie zijn nauw met elkaar verbonden en worden vaak tegelijkertijd gebruikt. De gelijktijdige ontwikkeling tussen gebaren en spraak die al op jonge leeftijd plaatsvindt geeft dit weer (Gullberg, de Bot, & Volterra, 2008). De ontwikkeling van gebaren in combinatie met spraak begint namelijk al in het eerste levensjaar van de mens. Vooral de gebaren waarbij gewezen wordt naar een object komen al op jonge leeftijd voor. Op deze manier kunnen kinderen op jonge leeftijd aangeven wat zij willen. In het artikel van Gullberg et al. (2008) wordt ook duidelijk dat het voor jonge kinderen cognitief minder inspannend is om één woord te horen in combinatie met een wijsgebaar dan twee woorden die

inhoudelijk datzelfde representeren.

Ook McNeill (1992) stelt de relatie tussen spraak en gebaren vast. Daarbij is het voor hem cruciaal dat spraak en gebaren gelijkwaardige partners zijn in het communicatieproces. Beide zijn ze dan ook een essentieel onderdeel van communicatie en zouden ze elkaar kunnen ondersteunen (McNeill, 1992). Te verwachten is dat spraak zonder enige vorm van handgebaren als incompleet beschouwd kan worden, maar een speech zonder woorden ook.

### **Type handgebaren**

In de voorgaande alinea is al gesproken over gebaren waarbij naar een object verwezen wordt, maar er bestaan meerdere type handgebaren. De categorisatie van McNeill komt het meest voor in onderzoek. McNeill (1992) deelt handgebaren op in de volgende dimensies:

- Iconische handgebaren zijn type gebaren die uitgebeeld worden bij een concreet woord of object. Het handgebaar is een referentie naar het genoemde woord, zoals een beweging die bijvoorbeeld wordt gemaakt bij het woord “huis”. De iconische handgebaren zijn zonder de spraak erbij niet veelzeggend (McNeill, 1992).
- Metaforische handgebaren beelden iets abstracts uit. Dit houdt in dat het abstracte door het gebaar concreet wordt gemaakt. Een voorbeeld kan het maken van een bruggetje zijn met de handen, wanneer er in spraak een nieuw onderwerp aangekaart wordt.
- Deiktische handgebaren zijn wijsgebaren. Mensen kunnen wijzen naar iets concreets, naar iets abstracts of naar iets dat ver weg is of juist dichtbij.
- Ritmische handgebaren zijn handgebaren die op het ritme van de spraak bewegen. Het zijn snelle en korte gebaren die direct na elkaar gemaakt worden. Ritmische handgebaren zijn uniek, omdat ze nauwelijks van vorm veranderen, terwijl de andere type handgebaren dit wel doen (McNeill, 1992).

De bovengenoemde handgebaren zijn veel terug te zien in speeches van politici en het geeft weer op welke manier men ergens naar kan refereren door middel van de handen.

Streeck (2008) heeft ook onderzoek gedaan naar vormen handgebaren. Hij verzamelde speeches van kandidaten van twee democratische partijen in een verkiezingsperiode. Met deze video's van speeches wilde hij onderzoeken welke type handgebaren met name voorkomen in de politiek. Hij leefde bij zijn corpusanalyse niet exact de categorisatie van McNeill (1992) na, maar baseerde zijn type veelvoorkomende handgebaren op de handgebaren die in het corpus gemaakt werden door politici. De handgebaren die veel voorkwamen in het onderzoek van Streeck zijn wel terug te plaatsen in een dimensie handgebaren van McNeill (1992). Ter

illustratie gaf Streeck (2008) een handgebaar weer, waarbij in een snelle op en neergaande beweging met een platte open hand bewogen wordt. Hierbij is de palm van de hand naar de zijkant gericht. Deze handeling kwam in veel gevallen meerdere keren achter elkaar voor en is toe te delen in de categorie ritmische handgebaren. Ook kwamen veel deiktische handgebaren voor in politieke speeches, waarbij politici met de wijsvinger ergens naar refereerden.

### **Functies van handgebaren**

Dat spraak en gebaren samen veel voorkomen is al gebleken (McNeill, 1992), maar de exacte reden waarom gebaren gebruikt worden is nog onbekend. Echter, dit is wel een belangrijk aspect, omdat handgebaren onbewuste bewegingen zijn, maar er wel degelijk een achterliggende reden is waarom ze gebruikt worden.

Handgebaren hebben een communicatieve functie (de Ruiter, 1995). In het onderzoek van de Ruiter (1995) wordt vastgesteld dat een functie van handgebaren is om het communicatieproces te faciliteren en daarmee de ontvangende partij te helpen. Dit komt, doordat handgebaren tegelijkertijd met spraak worden waargenomen. Dit roept de verwachting op dat handgebaren de spraak ondersteunen, omdat het de ontvanger helpt de gedachten op een rijtje te zetten. Het onderzoek van Bavelas, Gerwing, Sutton en Prevost (2008) maakte ook duidelijk dat handgebaren de ontvanger én de zender een ondersteunende en communicatieve functie bieden in het communicatieproces. In dit onderzoek werden participanten verdeeld in twee soorten dialogen, een *face-to-face* dialoog en een telefonische dialoog. Uit dit onderzoek bleek dat de zichtbaarheid van de luisteraar significant invloed had op welke handgebaren in het gesprek gebruikt werden. In de *face-to-face* dialoog waren gebaren vaak groter of werden de zinnen aangevuld met gebaren, terwijl in de telefonische dialoog de handgebaren veel kleiner waren. Dat betekent dat handgebaren van de spreker voor de luisteraar van nut zijn in een *face-to-face* gesprek, omdat de luisteraar naast de spraak de boodschap kan aanvullen met extra informatie uit de gebaren. Daarnaast suggereert de aanwezigheid van de kleine handgebaren in de telefonische dialoog de ondersteunende functie voor de spreker, omdat de handgebaren blijven bestaan, ondanks dat deze voor de luisteraar niet zichtbaar zijn. Uit deze kennis valt op te maken dat handgebaren de spreker helpen een structuur aan te brengen in de eigen spraak door de gesproken tekst in gedachten op een rijtje te zetten (Bavelas et al., 2008). Deze functie van het bieden van een structuur is ook in onderzoek van Streeck (2008) terug te zien, maar dan vooral als functie voor de ontvanger. In zijn studie stelde hij vast dat handgebaren veelal gebruikt worden om aan de ontvanger een visuele structuur te bieden. Ook McNeill (1992) stelde vast dat ritmische handgebaren de

functie van het bieden van structuur kunnen hebben. Deze gebaren doen dat door nieuwe karakters of thema's te introduceren, een verhaal samen te vatten of een opsomming of herhaling in spraak begeleiden.

Daarnaast kunnen gebaren in simpele gevallen taalfuncties vervangen. In het onderzoek van Gullberg et al. (2008) werd al duidelijk dat jonge kinderen vaak wijzen naar iets om hun mening te uiten. Door ergens naar te wijzen is het vaak niet meer nodig het woord letterlijk uit te spreken (Gullberg et al., 2008).

Met deze informatie kan vastgesteld worden dat zonder dat er altijd bij wordt stilgestaan, handgebaren wel degelijk verschillende functies bezitten. Na het huidige onderzoek zal ook bekend worden of handgebaren eventueel overtuigend kunnen zijn.

### **Het effect van handgebaren in speeches**

Dit onderzoek kijkt naar de overtuigingskracht van handgebaren en de invloed van handgebaren op stemintentie. Om dit helder te krijgen moet eerst bekend worden welke kennis over de effecten van handgebaren met betrekking op overtuiging er al bestaat.

Uit de studie van Maricchiolo et al. (2014) bleek dat mensen sneller geneigd zijn handgebaren te gebruiken wanneer zij overtuigend willen zijn dan wanneer ze geen duidelijk doel voor ogen hebben en dus een neutraal gesprek met iemand voeren. Met name in de politiek komen veel speeches voor en daarmee veel handgebaren. Op het gebied van lichaamsbewegingen en overtuigingskracht in de politiek hebben Maricchiolo et al. (2014) onderzoek gedaan. Daaruit is gebleken dat lichaamsbewegingen de boodschap van de spreker beïnvloeden en versterken en daarmee ook de waarneming van de ontvanger beïnvloeden.

In een andere studie van Maricchiolo et al. (2009) werd onderzocht welk effect de verschillende type handgebaren van McNeill (1992) hebben en op de ontvangers evaluatie van de boodschap op het gebied van overtuiging, het effect van de communicatiestijl van de spreker en de stemintentie op de proefpersoon. Voor het eerst werd duidelijk dat het gebruik van handgebaren voor een verschil zorgt in de beoordeling van de ontvangers ten opzichte van de persoon en de boodschap. De resultaten lieten zien dat sprekers die handgebaren gebruiken, positiever beoordeeld worden dan sprekers die geen handgebaren gebruiken. Met name bij de beoordeling op de sociale perceptie, waarbij het oordeel ten opzichte van de spreker wordt gevormd, heeft de aanwezigheid van handgebaren wel degelijk een positieve invloed op de attitude. In dit onderzoek was een actrice ingezet in vijf video's, waarin per video andere type handgebaren waren toegepast. Ook was er een conditie, waarin de actrice geen handgebaren gebruikte. In vergelijking met de andere condities (waarin wel handgebaren

gebruikt werden), werd deze conditie altijd negatiever beoordeeld door de proefpersonen. Deze ontdekking laat zien dat handgebaren invloed hebben op de overtuigingskracht. Ook werd duidelijk dat stemintentie niet direct beïnvloed wordt door handgebaren, omdat mensen bij de keuze van een stem hun mening meer laten afhangen van de gesproken tekst en argumenten van de spreker. Verder laat het onderzoek nog zien dat de aandacht van de proefpersonen meer getrokken wordt wanneer er handgebaren gebruikt worden ten opzichte van wanneer deze niet gebruikt worden (Maricchiolo et al., 2009).

Maricchiolo et al. (2009) biedt veel ondersteuning voor het huidige onderzoek, omdat er overeenkomende aspecten onderzocht zijn, namelijk het effect van handgebaren op overtuigingskracht van de boodschap en de stemintentie van de kiezer.

### *1.3 Onderzoeksvraag en hypotheses*

Besproken is de grote rol van non-verbale communicatie in het dagelijks leven en handgebaren binnen deze vorm van communicatie. Bekend werd dat gebaren en spraak met elkaar samen gaan en elkaar kunnen ondersteunen (McNeill, 1992). Ook stelden Maricchiolo et al. (2009) vast dat handgebaren een beoordeling op de spreker positief beïnvloeden. In Maricchiolo (2009) werd gewerkt met speeches, waarin in elke speech andere type handgebaren verwerkt waren en daarnaast een speech compleet zonder handgebaren. Aangezien in het huidige onderzoek gewerkt wordt met bestaande speeches van bestaande politici zijn de speeches geselecteerd op sprekers die veel handgebaren gebruiken en sprekers die weinig handgebaren gebruiken, omdat het vrijwel niet gebeurt dat in een gesprek of toespraak geen handgebaren gebruikt worden. Dit komt overeen met McNeill (1992) die beweert dat spraak en gebaren samen gaan en ook werd in het onderzoek van Bavelas, Gerwing, Sutton en Prevost (2008) beschreven dat handgebaren, hoe klein ook, altijd aanwezig zijn in een dialoog.

Dit onderzoek zal zich focussen op de overtuigingskracht die de sprekers hebben op de ontvangers en wordt tevens onderzocht of de stemintentie van de participanten stijgt wanneer de politici veel handgebaren gebruiken. De volgende onderzoeksvraag zal daarom onderzocht worden: "In hoeverre heeft het gebruik van handgebaren effect op de overtuigingskracht en stemintentie?"

De volgende hypothesen zullen betrekking hebben op de onderzoeksvraag:

H1: Politici die veel handgebaren gebruiken in hun speech worden als overtuigender gezien dan politici die weinig handgebaren gebruiken.

H2: De stemintentie van de participanten is groter wanneer politici veel handgebaren gebruiken dan wanneer zij weinig handgebaren gebruiken.

Naar aanleiding van de genoemde onderzoeken is bekend dat presentatie een belangrijke factor is die de beoordeling van de ontvanger gedeeltelijk kan bepalen. Met de eerste hypothese in dit onderzoek wordt daarom de verwachting gesteld dat speeches met veel handgebaren overtuigender worden gevonden dan speeches met weinig handgebaren. Ook zal worden gekeken of deze eventuele overtuiging daadwerkelijk kan leiden tot een positieve stemintentie. Daarom wordt met de tweede hypothese gesteld dat wanneer politici veel handgebaren gebruiken dit een hogere stemintentie tot gevolg heeft dan wanneer politici weinig handgebaren gebruiken.

## *2) Methode*

### **Materiaal**

Voor dit onderzoek werd een corpus gemaakt van verschillende video's van speeches van Nederlandse mannelijke politici. Het corpus bestond uit elf video's. Criteria voor de video's waren dat deze een rustige achtergrond moesten hebben, dat er geen publiek aanwezig was en ook moesten de handen van de spreker zichtbaar zijn. Alle video's duurden ongeveer twee minuten. Daarnaast werd het geluid verwijderd bij de video's, zodat spraak geen invloed kon hebben op de beoordeling van de participanten.

Vervolgens werden de video's opgedeeld in twee categorieën, namelijk een categorie met sprekers die weinig handgebaren gebruiken en een categorie sprekers die veel handgebaren gebruiken. De grens lag hierbij op 15 handgebaren per minuut. Alles daarboven behoorde tot de categorie sprekers met veel handgebaren en alles daaronder tot de categorie sprekers met weinig handgebaren. Dit werd bepaald aan de hand van het programma Elan (Lausberg & Sloetjes, 2009), waarbij in de video's aangegeven kon worden wanneer precies de handgebaren gemaakt werden en ook de hoeveelheid handgebaren werd hiermee vastgesteld. Twee codeurs hebben dezelfde video geannoteerd om deze vervolgens aan de juiste categorie toe te delen.

## Proefpersonen

Studenten uit dezelfde bachelorkring van de Radboud Universiteit hebben participanten gevonden die deelnamen aan de vragenlijst. De groep participanten kwam in totaal uit op 174 mensen. Echter, meerdere deelnemers hebben de vragenlijst niet volledig afgerond of waren nog niet volwassen ( $<18$ ). Daarom was de data van deze participanten niet bruikbaar.

Uiteindelijk is gewerkt met de data van 85 deelnemers. De deelnemers varieerden van 18 jaar tot en met 76 jaar met een gemiddelde leeftijd van 30 ( $SD= 14,7$ ). Hiervan was 62,4% vrouw en 37,6% man. Ook is gevraagd naar het hoogst genoten opleidingsniveau. Daaruit werd duidelijk dat 1,2% van de participanten een lagere school heeft afgerond, 4,7% lbo, mavo of vmbo, 28,2% havo, vwo of mbo en 65,9% hbo of wo.

## Onderzoeksontwerp

In dit onderzoek werd een experiment uitgevoerd. Er was sprake van een binnen-proefpersoon-design. Dit hield in dat alle deelnemende participanten alle condities te zien kregen.

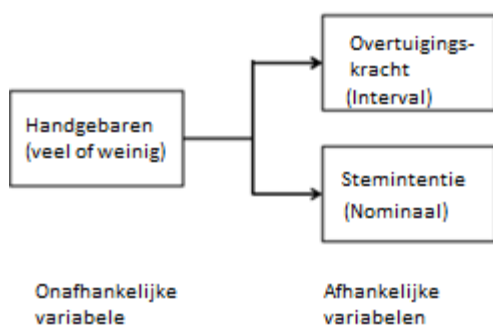
### *Onafhankelijke variabele*

De onafhankelijke variabele in dit onderzoek is de handgebaren die gebruikt worden in speeches. Deze variabele was opgedeeld in twee niveaus, namelijk speeches met veel handgebaren en speeches met weinig handgebaren.

### *Afhankelijke variabelen*

De afhankelijke variabelen in dit onderzoek waren overtuigingskracht en stemintentie van de participant. De variabele overtuigingskracht had een interval meetniveau. De variabele stemintentie had een nominaal meetniveau.

In afbeelding 1 is het analysemodel van de onafhankelijke en afhankelijke variabelen van dit onderzoek te zien.



Afbeelding 1: analysemodel variabelen

## **Instrumentatie**

Om de overtuigingskracht op de participanten en de stemintentie van de participanten te testen werd deze personen gevraagd een vragenlijst in te vullen over de elf video's die onderdeel waren van dit onderzoek.

De vragen op de vragenlijst hadden betrekking op de twee afhankelijke variabelen, namelijk de overtuigingskracht en de stemintentie en zijn gebaseerd op het onderzoek van Maricchiolo et al. (2009). Wat betreft de overtuigingskracht werden tien vragen per videofragment gesteld met betrekking op de attitude ten opzichte van de spreker. De vragen werden gemeten op een 7-punts Likertschaal. Er werd voor een 7-punts Likertschaal gekozen, omdat te veel antwoordmogelijkheden kunnen zorgen voor onbetrouwbare waardeoordelen en ook voor vermoeidheid bij de participant (Kim, 2010). Deze vragen over overtuigingskracht varieerden van “1 = ik vind de spreker zeer onvriendelijk – 7 = ik vind de spreker zeer vriendelijk” tot “1 = ik vind de spreker zeer ondeskundig – 7 = ik vind de spreker zeer deskundig”. Een overzicht van de tien vragen zijn terug te vinden in bijlage A van dit onderzoek. De betrouwbaarheid van deze items die overtuigingskracht hebben gemeten was zeer goed  $\alpha = .96$ . Bij de afhankelijke variabele stemintentie werd 1 item bevraagd, namelijk of de participant op de politicus zou stemmen in tijden van verkiezingen. Hierbij was er keuze uit twee antwoordmogelijkheden, zodat voorkomen werd dat de participanten een neutrale houding aannamen. De keuzemogelijkheid bestond uit het antwoord onwaarschijnlijk of waarschijnlijk.

Tevens werd de participanten de vraag gesteld of zij al bekend waren met de politici van de bekeken video's, omdat bekendheid met de politicus de mening van de participant zou kunnen beïnvloeden. Deze vraag werd door middel van een 7-punts Likertschaal gemeten (1 = onbekend – 7 = bekend). De gegevens van de deelnemers die vanaf het getal 5 op de Likertschaal aangaven de persoon te kennen werden uit de items bij het desbetreffende videofragment verwijderd.

Op het einde van de vragenlijst werd de participanten nog naar persoonlijke gegevens gevraagd (leeftijd, geslacht, opleidingsniveau).

## **Procedure**

De participanten kregen een online link via het programma Qualtrics opgestuurd met daarbij een vragenlijst die zij individueel invulden. In de vragenlijst werden de respondenten via links

doorverwezen naar de video's van politici die zij moesten bekijken. In deze video's was het audiogedeelte uitgeschakeld om zo te voorkomen dat de participanten beïnvloed werden door de gesproken tekst van de politici. Op deze manier werden zij gedwongen informatie af te leiden uit de non-verbale communicatie die zij te zien kregen. De participanten werden vooraf niet geïnformeerd over het onderwerp van het onderzoek en een deelname duurde circa 30 minuten. Deze procedure was voor alle participanten gelijk.

### Statistische toetsing

De data van de vragenlijst is geanalyseerd in het programma SPSS. De Cronbachs alfa was goed en daardoor kon verder worden gegaan met de analyse. Door middel van een gepaarde *t*-test werd getoetst of de gemiddelde score op overtuigingskracht bij weinig handgebaren significant verschilde met de gemiddelde score op overtuigingskracht bij veel handgebaren. Ook werd een  $\chi^2$ -test uitgevoerd voor de stemintentie om te toetsen of er een significante samenhang aanwezig was tussen het aantal handgebaren die gemaakt werden door de politici en de stemintentie van de participanten.

## 3) Resultaten

Uit de gepaarde *t*-test voor overtuigingskracht bleek er geen significant verschil te zijn tussen de sprekers die veel handgebaren gebruikten en de sprekers die weinig handgebaren gebruikten ( $t(84) = .05, p = .959$ ). De sprekers die veel handgebaren gebruikten ( $M = 4.37, SD = .61$ ) bleken niet overtuigender te zijn dan de sprekers die weinig handgebaren gebruikten ( $M = 4.37, SD = .61$ ).

Tabel 1. Gemiddelde en standaardafwijking van overtuigingskracht bij het gebruik van veel handgebaren en het gebruik van weinig handgebaren (gemeten op 7-punts Likertschaal).

| Aantal handgebaren | Overtuigingskracht |           |          |
|--------------------|--------------------|-----------|----------|
|                    | <i>M</i>           | <i>SD</i> | <i>n</i> |
| Veel handgebaren   | 4.37               | .61       | 84       |
| Weinig handgebaren | 4.37               | .61       | 84       |

Uit de  $\chi^2$ -test voor stemintentie bleek er geen verband te bestaan tussen het aantal handgebaren en de stemintentie van de proefpersonen ( $\chi^2(1) = 2.34, p = .126$ ). Deze  $\chi^2$ -test liet zien dat het geen verschil maakt of sprekers veel of weinig handgebaren gebruiken.

Tabel 2. Samenhang tussen het aantal handgebaren en de stemintentie.

|                    | Stemintentie<br>waarschijnlijk | Stemintentie<br>onwaarschijnlijk | <i>n</i> |
|--------------------|--------------------------------|----------------------------------|----------|
| Veel handgebaren   | 146                            | 268                              | 414      |
| Weinig handgebaren | 137                            | 314                              | 451      |
| <i>n</i>           | 283                            | 582                              | 865      |

#### 4) Conclusie en discussie

Er is onderzoek gedaan naar het effect van handgebaren op de overtuigingskracht en stemintentie. De onderzoeksvraag was: "In hoeverre heeft het gebruik van handgebaren effect op de overtuigingskracht en stemintentie?"

De volgende hypothesen waren een aanvulling op deze onderzoeksvraag:

H1: Politici die veel handgebaren gebruiken in hun speech worden als overtuigender gezien dan politici die weinig handgebaren gebruiken.

H2: De stemintentie van de participanten is groter wanneer politici veel handgebaren gebruiken dan wanneer zij weinig handgebaren gebruiken.

Naar aanleiding van de resultaten kan geconcludeerd worden dat het gebruik van veel handgebaren ten opzichte van weinig handgebaren geen effect heeft op de overtuigingskracht van de spreker. Daarnaast werd ook voor stemintentie geen significante samenhang gevonden tussen de stemintentie op politici die veel handgebaren gebruikten en politici die weinig

handgebaren gebruikten. Met deze ontdekkingen worden de hypothesen uit dit onderzoek verworpen. Een politicus die veel handgebaren gebruikt in een speech wordt niet als overtuigender gezien dan een politicus die weinig handgebaren gebruikt. Ook wordt de stemintentie van de participant niet groter wanneer de politicus veel handgebaren gebruikt. Deze uitkomsten zijn gedeeltelijk een aanvulling op eerdere onderzoeken, omdat bevestigd werd dat de hoeveelheid handgebaren de stemintentie niet beïnvloed. Dit is in overeenstemming met Maricchiolo et al. (2009), waarin beweerd werd dat stemintentie veelal wordt beïnvloed door argumenten die de spreker geeft. Dit betekent dat slechts handgebaren geen doorslaggevend effect hebben op de stemintentie, omdat mensen verbale communicatie nodig hebben om hun stemkeuze op te baseren.

Niet alle resultaten komen overeen met eerdere studies. Volgens Maricchiolo et al. (2009) zouden sprekers die handgebaren gebruiken, positiever beoordeeld worden dan sprekers die geen handgebaren gebruiken. De studie van Maricchiolo et al. (2009) liet zien dat met name bij de beoordeling op de sociale perceptie de aanwezigheid van handgebaren een positieve invloed heeft op de attitude. Een punt waar bij deze studie rekening mee moet worden gehouden is dat zij gebruik maakten van condities met verschillende type handgebaren en een conditie zonder handgebaren. De hoeveelheid handgebaren speelde geen rol in deze studie. De resultaten lieten zien dat het gebruik van handgebaren ten opzichte van het niet gebruiken van handgebaren een verschil gaf. In de huidige studie was er geen conditie met geen handgebaren en deze afwezigheid zou een verklaring kunnen zijn voor de resultaten van het onderzoek. Het gebruik van handgebaren zou wel voor een positievere overtuigingskracht kunnen zorgen, maar de hoeveelheid handgebaren hoeft niet persé voor een verschil te zorgen. Wanneer een videofragment zonder handgebaren ook onderdeel was geweest van het materiaal had eventueel een significant verschil kunnen optreden.

Ook wordt in Maricchiolo et al. (2014) het belang van lichaamstaal, waaronder ook handgebaren vallen, benadrukt. Uit deze studie bleek dat lichaamsbewegingen de boodschap van de spreker beïnvloeden en versterken, en daarmee de waarneming van de ontvanger beïnvloeden. Het zou dan ook te verwachten zijn dat het gebruik van veel of weinig handgebaren een verschil in de beoordeling zou weergeven. Echter, een significant verschil in het huidige onderzoek was niet het resultaat. Het ontbreken van een verschil zou kunnen betekenen dat handgebaren in combinatie met andere lichaamsbewegingen tot een positieve beoordeling leiden, maar alleen handgebaren hier niet voor kunnen zorgen.

Eventuele beperkingen in dit onderzoek zijn terug te vinden in het materiaal. Er is namelijk voor beeldmateriaal gekozen zonder geluid. Op deze manier konden de proefpersonen niet beïnvloed worden door spraak en kon spraak geen ruis veroorzaken. Echter, spraak en handgebaren gaan samen McNeill (2009). Het nadeel van de videofragmenten zonder spraak is dat de wederzijdse ondersteuning van spraak en gebaren door het verwijderen van spraak verloren gaat. Dit betekent dat de resultaten anders zouden kunnen zijn geweest wanneer wel spraak aanwezig was, omdat handgebaren misschien niet begrepen of verkeerd begrepen zijn. Gebaren kunnen namelijk ook taalfuncties vervangen, zoals werd besproken in Gullberg et al. (2008). Het kan mogelijk zijn geweest dat de participanten de handgebaren niet goed opgevat hebben zonder de woorden die tegelijkertijd met de handgebaren uitgesproken werden. Dit kan bijvoorbeeld het geval zijn geweest bij iconische handgebaren, omdat deze gebaren zonder spraak erbij niet veelzeggend zijn (McNeill, 2009).

Ook bestond het corpus uit elf verschillende sprekers. Deze variatie in sprekers zou er toe geleid kunnen hebben dat de proefpersonen op basis van andere voorkeuren dan de handgebaren een positievere of negatievere beoordeling op de spreker hadden. Mogelijk hadden proefpersonen al een voorkeur die gebaseerd was op de leeftijd van de spreker (te jong/ oud), lichamelijke bouw (dik/dun), gezichtsuitdrukking (vrolijk/chagrijnig) of motoriek (houterig/levend). Het is niet met zekerheid vast te stellen dat de mening van de proefpersonen puur en alleen op handgebaren was gebaseerd.

Daarentegen is een sterk punt uit deze studie dat ieder videofragment door twee codeurs is geannoteerd in Elan (Lausberg & Sloetjes, 2009). Dit heeft er voor gezorgd dat de video's een extra controle kregen, zodat ze tot de juiste categorie van de variabele handgebaren toegedeeld werden.

Een idee voor vervolgonderzoek is het toevoegen van een extra niveau aan de variabele handgebaren. Dit houdt in dat drie condities met dezelfde spreker worden opgesteld met daarin een conditie waarin veel handgebaren worden toegepast, een conditie met weinig handgebaren en een conditie met geen handgebaren. In elke conditie wordt dan gebruikt gemaakt van dezelfde gesproken tekst, zodat de wederzijdse steun van gebaren en spraak niet wegvalt. Vervolgens kan gemeten worden of het een verschil in overtuigingskracht levert wanneer een spreker veel, weinig of geen handgebaren gebruikt. De verwachting naar aanleiding van de huidige studie is dat de hoeveelheid handgebaren geen verschil maakt, maar

wel of er handgebaren aanwezig zijn.

Tevens zou onderzocht kunnen worden of handgebaren in een discussie een overtuigende werking hebben. Bekend is al dat mensen snel geneigd zijn handgebaren te gebruiken wanneer zij overtuigend willen zijn (Maricchiolo et al., 2014). Daarom is in het huidige onderzoek ook voor het politieke werkveld gekozen, omdat overtuigen hier een belangrijk streefpunt is. Een vraag die nog open is, is of iemand sneller overtuigd kan worden in een *face-to-face* gesprek wanneer de gesprekspartner handgebaren gebruikt ten opzichte van wanneer deze gesprekspartner geen handgebaren gebruikt.

Kortom, naar aanleiding van deze studie kan geconcludeerd worden dat stemintentie en overtuigingskracht niet worden beïnvloed door de hoeveelheid handgebaren. Wel zou het nog mogelijk zijn dat een conditie met geen handgebaren voor significante verschillen had gezorgd, maar deze toevoeging zou in vervolgonderzoek nog gerealiseerd kunnen worden.

## 5) Bibliografie

- Aalberts, C. (2011). *Politiek: presentatie minstens zo belangrijk als inhoud*. Opgehaald van Kennislink: <http://www.kennislink.nl/publicaties/politiek-presentatie-minstens-zo-belangrijk-als-inhoud>
- Bavelas, J., Gerwing, J., Sutton, C., & Prevost, D. (2008). Gesturing on the telephone: Independent effects of dialogue and visibility. *Journal of Memory and Language*, 58(2), 495-520.
- Carli, L. L., LaFleur, S. J., & Loeber, C. C. (1995). Nonverbal behavior, gender, and influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(6), 1030.
- De Ruiter, J. P., (1995). The production of gesture and speech. In D. McNeill (Ed.) *Language and gesture* (pp. 248-311). Cambridge: Cambridge University Press.
- Druckman, J. (2003). The power of television images: The first Kennedy-Nixon debate revisited. *Journal of Politics*, 65(2), 559-571.
- Gullberg, M., De Bot, K., & Volterra, V. (2008). Gestures and some key issues in the study of language development. *Gesture*, 8(2), 149-179.

- Lausberg, H., & Sloetjes, H. (2009). Coding gestural behavior with the NEUROGES-ELAN system. *Behavior Research Methods, Instruments, & Computers*, 41(3), 841-849.
- Kim, S. (2010). The influence of likert scale format on response result, validity, and reliability of scale -using scales measuring economic shopping orientation. *Journal of the Korean Society of Clothing and Textiles*, 34(6), 913-927.
- Maricchiolo, F., Bonaiuto, M., & Gnisci, A. (2014). Body movements in political discourse. In Müller, C., Cienki, A., Fricke, E., Ladewig, S., McNeill, D., Bressemer, J (Ed.) *Body -- Language -- Communication Body* (pp. 1400-1412). Berlin: De Gruyter
- Maricchiolo, F., Gnisci, A., Bonaiuto, M., & Ficca, G. (2009). Effects of different types of hand gestures in persuasive speech on receivers' evaluations. *Language and Cognitive Processes*, 24(2), 239-266.
- McNeill, D. (1992). *Hand and mind: what gestures reveal about thought*. Chicago: The University Of Chicago Press.
- Mehrabian, A. (1972). *Nonverbal Communication*. Chicago: Aldine Atherton.
- Steehouder, M., Jansen, C., Mulder, J., van der Pool, E., & Zeijl, W. (1999). *Leren communiceren*. Groningen: Noordhoff uitgevers.
- Streeck, J. (2008). Gesture in political communication: A case study of the democratic presidential candidates during the 2004 primary campaign. *Research on Language and Social Interaction*, 41(2), 154-186.
- Visser, M., Ribbens, H., & Willems, L. (2005). Een kwestie van contact; communicatie en veranderbereidheid. *Tijdschrift voor Management en Organisatie*, 1, 7-24.a

## 6) Bijlages

### Bijlage A. Vragenlijst

#### Q1 Introductie

Beste deelnemer,

Deze vragenlijst maakt onderdeel uit van de Bachelorscriptie van Communicatie- en Informatiewetenschappen van de Radboud Universiteit Nijmegen. Meedoen aan het onderzoek houdt in dat u een online vragenlijst gaat invullen. Het invullen van de vragenlijst kost ongeveer 30 minuten. We zijn vooral benieuwd naar uw mening, er zijn daarom geen juiste of onjuiste antwoorden op de vragen. U zult een aantal video's te zien krijgen waarbij het geluid is weggelaten. De video's duren elk ongeveer 2 minuten en zijn te vinden door op 'fragment' in de tekst te klikken. Nadat u het fragment gezien heeft, wordt u gevraagd een aantal vragen hierover te beantwoorden. Aan het einde van de vragenlijst wordt u gevraagd persoonlijke gegevens te verstrekken, zoals leeftijd, geslacht, opleidingsniveau en moedertaal. U doet vrijwillig en anoniem mee aan dit onderzoek en kunt op ieder moment tijdens het invullen van de vragenlijst uw deelname stopzetten. Alvast bedankt voor uw deelname!

#### Q2 Fragment 1

Q3 Bent u bekend met de spreker uit dit filmpje? (Kies het midden als u de spreker wel herkent maar er geen mening over heeft)

|                        | 1 (1)                 | 2 (2)                 | 3 (3)                 | 4 (4)                 | 5 (5)                 | 6 (6)                 | 7 (7)                 |
|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Onbekend:Bekend<br>(1) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Q4 Hoe beoordeelt u de spreker in dit filmpje?

|                                                           | 1 (1)                 | 2 (2)                 | 3 (3)                 | 4 (4)                 | 5 (5)                 | 6 (6)                 | 7 (7)                 |
|-----------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Ze<br>onvriendelijk:Ze<br>vriendelijk (1)                 | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ze<br>oninteressant:Ze<br>interessant (2)                 | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ze<br>onprettig:Ze<br>prettig (3)                         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ze<br>onrustig:Ze<br>rustig (4)                           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ze<br>gespannen:Ze<br>ontspannen (5)                      | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Helemaal geen<br>zelfvertrouwen:Vol<br>zelfvertrouwen (6) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ze<br>incompetent:Ze<br>competent (7)                     | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ze<br>ondeskundig:Ze<br>deskundig (8)                     | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ze<br>ongeloofwaardig:Ze<br>geloofwaardig (9)             | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Helemaal niet<br>overtuigend:Ze<br>overtuigend (10)       | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Q5 Zou u op de spreker stemmen als er nu verkiezingen waren?

- ☐ Onwaarschijnlijk (1)
- ☐ Waarschijnlijk (2)

In totaal kregen de proefpersonen 11 videofragmenten te zien. Voor ieder fragment werden dezelfde vragen gesteld als voor fragment 1.

Q6 Persoonlijke gegevens

Q7 Hoe oud bent u?

Q8 Wat is uw geslacht?

- ☐ Man (1)
- ☐ Vrouw (2)

Q9 Wat is uw hoogst genoten opleiding?

- ☐ Lagere school (1)
- ☐ lbo/mavo/vmbo (2)
- ☐ havo/vwo/mbo (3)
- ☐ hbo/wo (4)
- ☐ Anders (5) \_\_\_\_\_

Q10 Hartelijk dank voor het invullen van deze vragenlijst! Als u geïnformeerd wilt worden over de uitkomsten van dit onderzoek, vul dan hieronder uw e-mailadres in.

Q11 E-mailadres:

## **Bijlage B. Verklaring geen fraude en plagiaat**

Aan het einde van het traject inleveren bij je uitgeprinte BA-scriptie

---

Ondergetekende  
[Voornaam, achternaam en studentnummer],

.....

bachelorstudent Communicatie- en Informatiewetenschappen aan de Letterenfaculteit  
van de Radboud Universiteit Nijmegen,

verklaart dat deze scriptie volledig oorspronkelijk is en uitsluitend door hem/haarzelf  
geschreven is. Bij alle informatie en ideeën ontleend aan andere bronnen, heeft  
ondergetekende expliciet en in detail verwezen naar de vindplaatsen. De erin  
gepresenteerde onderzoeksgegevens zijn door ondergetekende zelf verzameld op de in  
de scriptie beschreven wijze.

Plaats + datum .....

Handtekening .....

## Bijlage C. Beoordelingsformulier BA-scriptie

Datum beoordeling: \_\_\_\_\_

Naam student: \_\_\_\_\_

Studentnummer: \_\_\_\_\_

Eerste beoordelaar: \_\_\_\_\_

Tweede beoordelaar: \_\_\_\_\_

Ingevuld door: eerste / tweede beoordelaar (omcirkel wat van toepassing is)

| 1. Introductie en theorie                                                                                                         | twijfel-<br>achtig | behoor-<br>-lijk | (zeer)<br>goed |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|------------------|----------------|
| 1.1 Behandeling wetenschappelijke literatuur                                                                                      |                    |                  |                |
| a. De scriptie is ingebed in een breder kader van functionele communicatie dan het specifieke onderwerp van onderzoek.            |                    |                  |                |
| b. Wetenschappelijke literatuur (theorieën en resultaten) is volledig, nauwkeurig en begrijpelijk weergegeven.                    |                    |                  |                |
| <i>Toelichting 1.1:</i>                                                                                                           |                    |                  |                |
| 1.2 Probleemstelling en relevantie                                                                                                |                    |                  |                |
| a. De bespreking van de literatuur mondt uit in de keuze van een eigen vraag of hypothese om de probleemstelling te beantwoorden. |                    |                  |                |
| b. Het theoretische belang van de scriptie is helder geformuleerd.                                                                |                    |                  |                |
| c. De probleemstelling is helder en bondig geformuleerd en wordt, indien noodzakelijk, ontleed in deelvragen.                     |                    |                  |                |
| <i>Toelichting 1.2:</i>                                                                                                           |                    |                  |                |
| 2. Methode                                                                                                                        | twijfel-<br>achtig | behoor-<br>-lijk | (zeer)<br>goed |
| 2.1 De beschrijving van de onafhankelijke variabelen is adequaat weergegeven.                                                     |                    |                  |                |
| 2.2 De operationalisatie van de afhankelijke variabelen is adequaat weergegeven.                                                  |                    |                  |                |
| 2.3 De onderzoeksmethode is adequaat voor de beantwoording van de onderzoeksvraag of de toetsing van de hypothese.                |                    |                  |                |
| 2.4 De beschrijving is volledig en maakt replicatie van het onderzoek mogelijk.                                                   |                    |                  |                |
| <i>Toelichting 2:</i>                                                                                                             |                    |                  |                |
| 3. Resultaten                                                                                                                     | twijfel-<br>achtig | behoor-<br>-lijk | (zeer)<br>goed |
| 3.1 Er is een adequate techniek gebruikt om de onderzoeksvraag te beantwoorden of de hypothese te toetsen.                        |                    |                  |                |
| 3.2 De verslaglegging van de resultaten is accuraat (bv. statistische toetsing, tabellen, figuren, analyses).                     |                    |                  |                |
| 3.3 De resultaten zijn begrijpelijk en stapsgewijs uitgelegd (bv. met tabellen, figuren).                                         |                    |                  |                |
| <i>Toelichting 3:</i>                                                                                                             |                    |                  |                |

| 4. Discussie en conclusie                                                                                                                                                        | twijfel-<br>achtig | behoor-<br>-lijk | (zeer)<br>goed |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|------------------|----------------|
| 4.1 De onderzoeksvraag of hypothese is expliciet beantwoord.                                                                                                                     |                    |                  |                |
| 4.2 De resultaten zijn teruggekoppeld naar de literatuur in de inleiding aan bod is gekomen.                                                                                     |                    |                  |                |
| 4.3 De implicaties voor verder onderzoek en theorieontwikkeling zijn geformuleerd.                                                                                               |                    |                  |                |
| 4.4 Er is kritisch gereflecteerd op de gebruikte onderzoeksmethode en op de tekortkomingen van het eigen onderzoek.                                                              |                    |                  |                |
| 4.5 De betekenis van het onderzoek voor functionele communicatie wordt in een ethisch, ideologisch of maatschappelijk kader geplaatst.                                           |                    |                  |                |
| 4.6 Implicaties van het onderzoek voor de praktijk zijn geschetst.                                                                                                               |                    |                  |                |
| <i>Toelichting 4:</i>                                                                                                                                                            |                    |                  |                |
| 5. Taal, structuur, stijl en proces                                                                                                                                              | twijfel-<br>achtig | behoor-<br>-lijk | (zeer)<br>goed |
| 5.1 Het onderscheid tussen feiten die door anderen geobserveerd zijn, veronderstellingen en visies van anderen, eigen waarnemingen, en eigen meningen komt duidelijk naar voren. |                    |                  |                |
| 5.2 Het taalgebruik is academisch, verzorgd en begrijpelijk.                                                                                                                     |                    |                  |                |
| 5.3 De scriptie heeft een heldere opbouw.                                                                                                                                        |                    |                  |                |
| 5.4 De literatuurverwijzingen, tabellen, en opbouw zijn conform de richtlijnen van het Vademecum.                                                                                |                    |                  |                |
| 5.5 De scriptie voldoet aan de omvang die het Vademecum voorschrijft.                                                                                                            |                    |                  |                |
| 5.6 De student heeft in voldoende mate bijgedragen aan de werkzaamheden en besluitvorming in de kring.                                                                           |                    |                  |                |
| <i>Toelichting 5:</i>                                                                                                                                                            |                    |                  |                |

Heeft de student met de BA-scriptie voldaan aan eindkwalificaties van de BA-opleiding?

| 6. Eindkwalificaties (1, 2 en 3 zijn verplicht)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | ja | nee |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-----|
| <b>1. Taal, Communicatie en Organisatie</b> – De studenten hebben kennis van en inzicht in het communicatieproces van organisaties, in het bijzonder in de contextuele en talige factoren die daarin een rol spelen. Zij zijn in staat het communicatieproces te analyseren in termen van communicatiemodellen en communicatiestrategieën en hun kennis en inzichten toe te passen in real-life cases. |    |     |
| <b>2. Algemene Academische Vaardigheden</b> – De studenten bezitten algemene academische vaardigheden, met name op het terrein van communicatie, samenwerking en ICT.                                                                                                                                                                                                                                  |    |     |
| <b>3. Methodologie</b> – De studenten hebben kennis van en inzicht en vaardigheden in de kwalitatieve en kwantitatieve methoden van onderzoek naar communicatie van organisaties, en zij zijn in staat deze verworvenheden in te zetten als ze een keuze voor een onderzoeksmethode moeten maken om een onderzoeksvraag te beantwoorden.                                                               |    |     |
| <i>(optioneel)</i> <b>4. Vreemde Taal</b> – De studenten hebben zodanige communicatieve competenties in de vreemde taal en kennis en inzicht in de sociaal-culturele en economische aspecten van landen waarin de taal gesproken wordt, dat zij in staat zijn om communicatieproducten van organisaties in de vreemde taal te evalueren, aan te passen en zelf te ontwerpen.                           |    |     |
| <i>(optioneel)</i> <b>5. Interculturele Communicatie</b> – De studenten hebben kennis van en inzicht in de wijze waarop cultuur het communicatieproces van internationaal opererende organisaties kan beïnvloeden, en zij zijn in staat om deze kennis en inzichten toe te passen in internationale real-life cases.                                                                                   |    |     |

Samenvatting van het oordeel over de scriptie: