



Radboud Universiteit Nijmegen

Kunnen politici stemmen winnen en overtuigender overkomen door het aantal gebruikte gebaren?

Bachelorscriptie Carolina Burger

Abstract: In dit onderzoek staat het mogelijke effect van het aantal gebaren van politici op de overtuigingskracht van de politici en de stemintentie van de kiezer op de politici centraal. De onderzoeksvraag is als volgt: 'In hoeverre heeft het aantal gebaren van politici effect op de overtuigingskracht van de politici en op de stemintentie van de proefpersoon?'. De hypothesen, die aansluiten op de hoofdvraag, zijn:

H1: Politici die veel gebaren gebruiken, hebben een sterkere overtuigingskracht op de proefpersoon dan zij die weinig gebaren gebruiken.

H2: Politici die veel gebaren gebruiken, zorgen voor een hogere stemintentie van de proefpersoon op de politicus dan politici die weinig gebaren gebruiken.

De proefpersonen in dit onderzoek hebben via een online vragenlijst elf videofragmenten, zonder geluid te zien gekregen. In de videofragmenten waren vijf politici te zien, die veel gebaren maakten en zes politici die weinig gebaren tijdens hun speeches maakten. Na het bekijken van de videofragmenten, werden vragen gesteld over de overtuigingskracht van de politici en of de proefpersonen op de desbetreffende politici zouden stemmen tijdens de verkiezingstijd. De resultaten van de vragenlijst hebben aangetoond dat er geen effect is gevonden van het aantal gebaren van de politici op de overtuigingskracht en op de stemintentie van de proefpersonen. Dit betekent dat beide hypothesen verworpen zijn. Deze niet significante effecten kunnen te wijten zijn aan het feit dat de proefpersonen hun oordeel eerder baseren op de verbale communicatie van de politici dan op het gebruik van het aantal gebaren door de politici.

Student: C.J. Burger, s4322827

E-mail: carolina.burger@student.ru.nl

Telefoonnummer: 0627912293

Scriptiebegeleider: Dr. M. W. Hoetjes

Tweede lezer: Dr. A.E. Batenburg

Studie: Communicatie- en Informatiewetenschappen

Datum: 13 juni 2016

Inleiding

Mensen gebruiken gebaren tijdens het praten (McNeill, 2006). Deze gebaren kunnen tijdens formele conversaties voorkomen, zoals een speech, of tijdens informele conversaties met bijvoorbeeld een familielid.

Dit huidige onderzoek gaat niet in op de rol van gebaren in informele gesprekken tussen familieleden, maar gaat in op de rol van gebaren tijdens de speeches van politici. Politieke sprekers willen het publiek overtuigen door middel van bepaalde argumenten in hun speeches. Echter, politici maken niet alleen gebruik van argumenten, maar ook van gebaren tijdens hun speeches. De vraag, die hier ontstaat, is of gebaren tijdens speeches een bepaald effect hebben op het publiek. Zijn bijvoorbeeld politici die veel gebaren gebruiken overtuigender dan zij die weinig gebaren gebruiken? En heeft het aantal gebaren van een politicus ook nog effect op de stemintentie van de toehoorder op deze spreker?

Er is weliswaar enig wetenschappelijk onderzoek gedaan naar de gebaren van politici, maar of het aantal gebaren ook daadwerkelijk effect heeft op de overtuigingskracht van politici en de stemintentie van de kiezer is nog niet duidelijk. Op maatschappelijk gebied is dit onderzoek erop gericht om de kennis van politici en kiezers te vergroten, wat betreft het effect van het aantal gebaren op de overtuigingskracht en de stemintentie van de kiezer. Politici en kiezers weten naar aanleiding van dit onderzoek of het aantal gebaren de overtuigingskracht van politici en de stemintentie van de kiezer kan beïnvloeden.

Theoretisch kader

Communicatie bestaat uit zowel verbale als non-verbale communicatie (Steehouder, Jansen, Mulder, Van Der Pool & Zeijl, 2012). Verbale communicatie is een mondelinge of schriftelijke uitdrukking in woorden (Steehouder et al., 2012). In een non-verbale uiting gebruikt de zender echter geen woorden maar zijn houding, gebaren, tekens of afbeeldingen (Steehouder et al., 2012). Volgens Nowicki en Duke (1992) bestaat de non-verbale communicatie ook uit ritme en het gebruik van tijd, de ruimtelijke afstand, het uiterlijk en de geur van mensen, de gezichtsuitdrukking, de paralinguïstiek, zoals intonatie en volume van de stem, en ten slotte de gebaren en houdingen. Het grootste gedeelte (65-93%) van de totale communicatie bestaat uit non-verbale communicatie (Mehrabian, 1968). Deze non-verbale communicatie speelt in conversaties een belangrijke rol, aangezien mensen zich tijdens een gesprek eerder concentreren op non-verbale aspecten dan op verbale aspecten (Burgoon, 1994).

Gebaren, die onder non-verbale communicatie vallen, worden onder andere door de onderzoekers David McNeill en Adam Kendon onderzocht. Dankzij hen is het onderzoeksveld van gebaren de afgelopen dertig jaar gegroeid. McNeill (1992) stelt vast dat mensen tijdens het communiceren verschillende soorten bewegingen maken. Deze bewegingen kunnen verschillend gegroepeerd worden. Eén van die groeperingen is Kendon's Continuüm, wat McNeill (1992) naar de onderzoeker Adam Kendon vernoemd heeft. Kendon's Continuüm maakt onderscheid tussen verschillende soorten bewegingen (McNeill, 1992):

gesticulation → language-like gestures → pantomime → emblems → sign language

Deze vijf soorten bewegingen verschillen van elkaar wat betreft de mate waarin ze samen moeten gaan met spraak. Bij gesticulatie of gebaren is er een sterke relatie tussen spraak en gebaar. Gebaren komen altijd voor tijdens de communicatie in combinatie met spraak (McNeill, 2006). Dit huidige onderzoek zal de focus leggen op gebaren, omdat de groep gebaren het vaakst voorkomt (McNeill, 2006). Daarnaast worden gebaren onbewust gemaakt en hebben geen vaste vorm en functie (McNeill, 1992, 2006). McNeill (1992, 2006) verdeelt deze gebaren in verschillende dimensies onder, namelijk: iconische, metaforische, deiktische gebaren en beats.

Iconische gebaren geven concrete onderwerpen weer waarover gesproken wordt (McNeill, 2006). Metaforische gebaren beelden echter geen concrete onderwerpen uit. Zij geven abstracte ideeën weer (McNeill, 2006). De derde dimensie, deiktische gebaren, zijn wijsgebaren die naar dingen in de werkelijkheid of naar iets abstracts kunnen verwijzen (McNeill, 1992, 2006). De laatste dimensie van McNeill (2006) zijn beats. Beats verwijzen niet naar de inhoud van de spraak, maar ondersteunen bepaalde woorden door een op-en-neergaande beweging. McNeill (2006) geeft aan dat deze vier dimensies tegelijkertijd kunnen voorkomen in hetzelfde gebaar. Daardoor noemt McNeill (2006) deze soorten gebaren dimensies en niet categorieën.

In onderzoeken van McNeill (1992, 2006) gaat het vooral over het gebruik van gebaren door mensen. Echter, Maricchiolo, Bonaiuto en Gnisci (2014) hebben in hun beschrijvende onderzoek specifiek gekeken naar het gebruik van gebaren van politici in hun speeches. Hun onderzoek geeft een overzicht van de lichamelijke communicatie van politici in debatten weer. De lichamelijke communicatie van politici in politieke debatten bestaat uit: lichamelijke verschijning, lichamelijke bewegingen en gebaren (Maricchiolo et al., 2014). Het laatste aspect, gebaren, heeft de functie om de boodschap van de politicus te ondersteunen (Maricchiolo et al., 2014).

In het onderzoek van Streeck (2008) is, net als in het onderzoek Maricchiolo et al. (2014), naar voren gekomen dat politici gebaren gebruiken in hun speeches. Streeck (2008) heeft echter specifiek de soorten en functies van gebaren in de speeches van politieke sprekers onderzocht. Zijn resultaten hebben, door middel van een microanalyse van twee democratische partijen tijdens de Amerikaanse verkiezingen uit 2004, aangetoond dat politici een 'shared code of pragmatic gesticulation' hebben (p. 154). Pragmatische gebaren verwijzen naar de structuur in de conversatie (Maricchiolo et al., 2014). Een pluspunt aan Streeck's (2008) onderzoek is de gedetailleerde beschrijving van de soorten pragmatische gebaren van politici. Hij heeft daarentegen niet onderzocht wat precies de invloed van dit soort gebaren op het publiek was. Streeck (2008) geeft zelf aan dat men door middel van een microanalyse niet precies kunt onderzoeken wat de reacties van het publiek op gebaren zijn. Dit huidige onderzoek zal om die reden geen gebruik maken van een microanalyse om de reacties van het publiek op gebaren te meten.

De volgende onderzoeken maken duidelijk dat het gebruik van gebaren door politici de overtuigingskracht van politici versterkt. Maar wat is overtuigen eigenlijk? Overtuigen of persuasief communiceren is de intentie van de zender om de ontvanger te overtuigen of de mening/het gedrag van de ontvanger te veranderen (Hoeken, Hornikx & Hustinx, 2009). Ter illustratie vallen de volgende voorbeelden onder persuasieve communicatie: reclame, fondswervingsbrieven, sturende voorlichting van de overheid en speeches van politici (Hoeken, Hornikx & Hustinx, 2009).

De persuasieve communicatie van politici werd onder andere door Sülflow en Esser (2014) onderzocht. Hun onderzoek, dat door middel van een inhoudsanalyse van 158 nieuwsuitzendingen van twee Amerikaanse en Duitse tv-zenders uit 2008 en 2009 gedaan is, gaat in op de rol van de visuele communicatie van politici en hoe zij zich presenteren tijdens politieke campagnes op de televisie. De onderzoekers hebben bewezen dat de visuele presentatievorm, oftewel non-verbale communicatie, invloed heeft op de beoordeling van de stemmers van de desbetreffende politici. Daarnaast kunnen gebaren de geloofwaardigheid, de overtuigingskracht, de kracht en de authenticiteit van een politicus versterken (Sülflow & Esser, 2014). Maricchiolo, Bonaiuto en Gnisci (2014) concludeerden, net als Sülflow en Esser (2014), dat het handgebruik van politieke sprekers het geloofwaardige en persuasieve imago van de politicus versterkt. De onderzoeken van Sülflow en Esser (2014) en Maricchiolo et al. (2014) zijn echter niet experimenteel van aard, waardoor de reacties van het publiek niet in kaart zijn gebracht.

In tegenstelling tot Sülflow en Esser (2014) en Maricchiolo et al. (2014) hebben Mehrabian en Williams (1969) wel met behulp van experimenten de non-verbale communicatie en de overtuigingskracht van de spreker onderzocht. In twee van de drie experimenten vroegen zij de proefpersonen een stuk tekst te lezen, waarin verteld werd wat voor opdracht ze moesten uitvoeren. Ze moesten een speech voorbereiden om de ontvangers te overtuigen. In het derde experiment kregen de proefpersonen een videofragment te zien van een spreker die de proefpersoon probeert te overtuigen. De proefpersoon kreeg een aantal vragen over de overtuigingskracht van de spreker. De conclusies van deze drie experimenten lieten zien dat de mate van de overtuigingskracht van de sprekers gerelateerd bleek te zijn aan de positie, de lichaamshouding, de bewegingen, het gezicht en verbale signalen van de spreker die de communicatieve boodschap uitte (Mehrabian & Williams, 1969).

Een andere belangrijke conclusie uit het onderzoek van Mehrabian en Williams (1969) was dat sprekers die overtuigender waren en die overtuigender over wilden komen:

- a) meer oogcontact met het publiek hadden, minder naar achter leunden of een kleinere afstand met het publiek hadden;
- b) een ontspannen indruk achterlieten;
- c) meer gebaren gebruikten en meer gezichtsuitdrukkingen uitten

Een nadeel van het onderzoek van Mehrabian en Williams (1969) is dat de sprekers uit het onderzoek van Mehrabian en Williams (1969) als overtuigender werden beoordeeld door een combinatie van verschillende factoren, namelijk de bovengenoemde a, b en c. Dit betekent dat niet precies duidelijk is wat het effect van een enkel aspect is, zoals wat het aantal gebaren van een spreker voor invloed heeft op de overtuigingskracht. Het effect van de hoeveelheid gebaren op de overtuigingskracht van een spreker is in het onderzoek van Mehrabian en Williams (1969) dus nog niet specifiek onderzocht. Daarnaast is in het onderzoek van Mehrabian en Williams (1969) geen sprake van een natuurlijk experiment, omdat in twee experimenten de proefpersonen opdrachten moesten uitvoeren en in het derde experiment een acteur werd gebruikt en geen bestaande speech van een politicus. Het is dus niet helder of een experiment met bestaande speeches van sprekers soortgelijke resultaten, zoals in het onderzoek van Mehrabian en Williams (1969), kan opleveren.

Net als Mehrabian en Williams (1969) hebben Maricchiolo, Gnisci, Bonaiuto en Ficca (2009) experimenteel onderzoek gedaan naar het gebruik van gebaren en de reacties op het publiek en hebben beide onderzoeken geen politieke sprekers gebruikt maar acteurs. In experiment 1 kregen de proefpersonen vijf verschillende videofragmenten met beeld en geluid te zien, waarin de actrice vijf verschillende soorten gebaren gebruikte. In experiment 2 kregen andere proefpersonen dezelfde fragmenten te horen als experiment 1, maar zonder beeld. De proefpersonen vonden de spreker door het gebruik van gebaren competentier met als gevolg dat de ontvangers de boodschap van de actrice als overtuigender ervaarden (Maricchiolo et al., 2009). Maricchiolo et al. (2009) hebben dus door middel van een experiment bewezen dat door het manipuleren van het soort gebaren de proefpersonen de boodschap van de spreker als overtuigender ervaarden. Echter, dit onderzoek heeft een tekortkoming wat betreft het soort gebaren dat Maricchiolo et al. (2009) in hun vijf videofragmenten gebruikten.

In de videofragmenten waren de volgende soorten gebaren te zien: ‘ideational gesture’, ‘conversational gesture’, ‘object-addressed adaptor’, ‘self-addressed adaptor’ en de conditie ‘absence of gesture’ (Maricchiolo et al., 2009, p. 245). Het is opvallend dat de ‘object-addressed adaptor’ en ‘self-addressed adaptor’ uit het onderzoek niet overeenkomen met de dimensies van gebaren die McNeill (1992, 2006) aanhoudt. Uit het onderzoek van Maricchiolo et al. (2009) bleek dus dat er een effect van gebaren op de overtuigingskracht van de boodschap was. Echter, is het niet duidelijk wat voor effect gebaren, volgens de definitie van McNeill (2006), kunnen hebben op de overtuigingskracht van de spreker. Dit huidige onderzoek zal daarentegen wel dezelfde definitie van gebaren als McNeill (2006) handhaven.

Maricchiolo et al. (2009) hebben niet alleen de overtuigingskracht van de boodschap van de spreker onderzocht, maar ook de stemintentie van de proefpersoon bevraagd: ‘Would you vote in favour to the University fees increase?’ (p. 248). De resultaten van de stemintentie, die gebaseerd zijn op de inhoud van de boodschap, lieten geen significante resultaten zien. Datgene wat nog niet in dit onderzoek onderzocht is, is of *het aantal* gebaren van de spreker de stemintentie van de ontvanger kan beïnvloeden. Zou bijvoorbeeld een spreker met veel gebaren zorgen voor een hogere stemintentie dan een spreker die weinig gebaren gebruikt? Daarnaast maken de onderzoekers Maricchiolo et al. (2009), net als het onderzoek van Mehrabian en Williams (1969), gebruik van een actrice. Het is dus onduidelijk of het gebruik van bestaande speeches van bijvoorbeeld politici de stemintentie van de proefpersonen kan beïnvloeden.

Zoals gezegd hebben Maricchiolo et al. (2014) en Sülflow en Esser (2014) laten zien dat politici door het gebruik van gebaren als overtuigender werden beoordeeld. Daarnaast concludeerden Maricchiolo et al. (2009) aan de hand van hun experimentele onderzoek dat de proefpersonen de boodschap van de spreker, door het gebruik van gebaren, overtuigender vinden. Dit huidige onderzoek zal, net als Maricchiolo et al. (2009), gebruik maken van een experiment om het effect van het aantal gebaren van een politicus op de overtuigingskracht en op de stemintentie te testen.

Mehrabian en Williams (1969) concludeerden dat sprekers als overtuigender werden beoordeeld door onder andere het gebruik van meer gebaren. Het is niet duidelijk of sprekers als overtuigender worden beoordeeld door enkel de hoeveelheid gebaren of dat het tevens uitmaakt of een acteur, die Mehrabian en Williams (1969) gebruikt hebben, of een politicus spreekt.

Op wetenschappelijk gebied is meer onderzoek nodig naar het effect van het aantal gebaren van politici op de overtuigingskracht. Ook is er op wetenschappelijk gebied niet veel onderzoek gedaan naar het effect van het aantal gebaren van de politicus op de stemintentie van de kiezer. Maatschappelijk gezien is het voor politici en kiezers nuttig om te weten of het aantal gebaren van een politicus effect heeft op de overtuigingskracht en op de stemintentie. Politici en kiezers weten dan of de hoeveelheid gebaren naast het gebruik van argumenten van de politieke spreker ook de overtuigingskracht en de stemintentie kan beïnvloeden.

Deze bovengenoemde informatie leidt tot de volgende hoofdvraag met de daarbij behorende hypothesen:

‘In hoeverre heeft het aantal gebaren van politici effect op de overtuigingskracht van politici en op de stemintentie van de proefpersoon?’

H1: Politici die veel gebaren gebruiken, hebben een sterkere overtuigingskracht op de proefpersoon dan zij die weinig gebaren gebruiken.

H2: Politici die veel gebaren gebruiken, zorgen voor een hogere stemintentie van de proefpersoon op de politicus dan politici die weinig gebaren gebruiken.

Methode

Materiaal

De proefpersonen hebben in dit experiment in totaal elf videofragmenten, met elf verschillende politieke sprekers die een speech hielden, gezien. De videofragmenten werden zonder geluid afgespeeld zodat de proefpersonen niet afgeleid konden worden door de spraak van de politicus. Tevens konden ze hun oordeel niet baseren op basis van de spraak van de politicus.

De elf videofragmenten duurden elk ongeveer twee minuten. Vijf van de elf fragmenten bevatten politici die relatief veel gebaren gebruikten (meer dan 15 gebaren per minuut) en de andere zes fragmenten lieten politici zien die relatief weinig gebaren gebruikten (minder dan 15 gebaren per minuut). De gebaren werden door acht studenten geanalyseerd door middel van het programma ELAN (Lausberg & Sloetjes, 2009). Via dit programma werd geannoteerd wanneer een spreker gebaren maakte. Om zeker te zijn van de condities waarin de politici vielen (gebruik van weinig of veel gebaren), is ieder fragment door twee studenten geanalyseerd en geannoteerd.

De personen, die in de elf videofragmenten te zien waren, werden gekozen op basis van een aantal randvoorwaarden:

- Alle politici, die te zien waren in de videofragmenten, hadden een Nederlandse nationaliteit, zodat verschillende nationaliteiten geen invloed konden hebben op de beoordeling van de proefpersonen.
- In de videofragmenten waren relatief onbekende Nederlandse politici te zien. De kans is dan kleiner dat de proefpersonen de politici kenden, waardoor ze hun mening niet baseerden op voorkennis van een politicus.
- De elf politici waren van het mannelijke geslacht. Hierdoor kon het geslacht niet van invloed zijn op de meningen van de proefpersonen.
- De videofragmenten hadden een rustige achtergrond. De kijkers konden hierdoor niet afgeleid raken door wat er op de achtergrond gebeurde.
- De handen van de desbetreffende politieke sprekers moesten goed in beeld te zien zijn. Het doel van het experiment was om het effect van het aantal gebaren van de politici op de proefpersonen te testen, waardoor de handen van de politici te zien moesten zijn.

- Ten slotte hadden de politici geen grote voorwerpen in hun handen, omdat een voorwerp in de handen de gebaarproductie kan beïnvloeden.

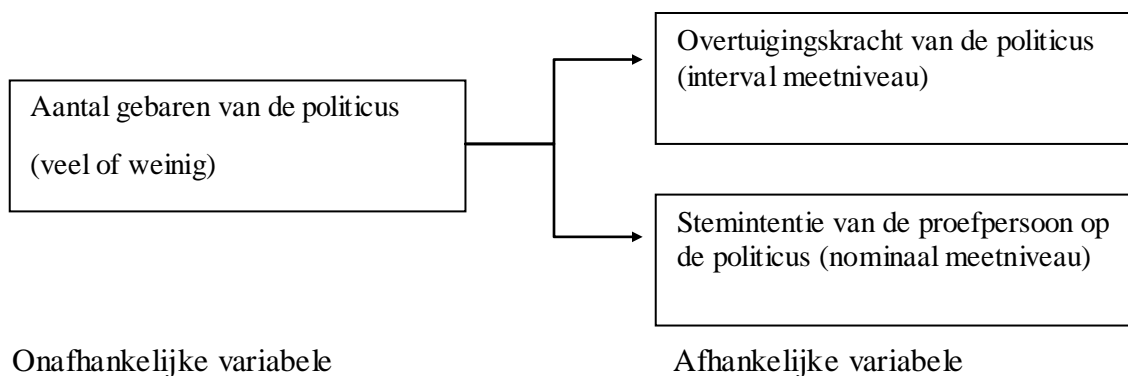
Aan hand van de bovenstaande randvoorwaarden zijn elf videofragmenten op YouTube geselecteerd. De uiteindelijke lijst met de politici, die te zien waren in de videofragmenten, is te zien in bijlage 2 (blz. 21).

Proefpersonen

In totaal hebben 174 proefpersonen deelgenomen aan het experiment, waarvan 84 personen de vragenlijst niet afgemaakt hebben en 5 personen onder de 18 jaar waren, waardoor ze geen stemrecht hadden en dus geen vragen konden beantwoorden over de stemintentie. De 85 overige proefpersonen, die de vragenlijst afgerond hadden en boven de 18 jaar waren, werden meegenomen in de analyses van dit onderzoek. De proefpersonen waren gemiddeld 29.60 jaar oud ($SD = 14.73$, $R = 58$). 38% van de proefpersonen was man. 1% van de proefpersonen had de lagere school als hoogst genoten opleiding, 5% lbo/mavo/vmbo, 28% havo/vwo/mbo en 66% had hbo/wo als hoogst genoten opleidingsniveau. De proefpersonen waren waarschijnlijk Nederlanders omdat het experiment ook in het Nederlands gehouden was. Er kwam geen vraag over de nationaliteit in de vragenlijst voor.

Onderzoeksontwerp

In dit onderzoek werd gebruik gemaakt van een experiment. De onafhankelijke variabele was het aantal gebaren van de politicus in zijn speech. Deze onafhankelijke variabele bestaat uit twee condities, namelijk veel en weinig gebaren (figuur 1).



Figuur 1: Analysemodel met de onafhankelijke en afhankelijke variabelen van dit huidige onderzoek.

Het onderzoeksontwerp bestond uit een binnenproefpersoonontwerp omdat alle proefpersonen blootgesteld zijn aan alle elf de videofragmenten.

Instrumentatie

De afhankelijke variabelen, de overtuigingskracht van de politicus en de stemintentie van de proefpersoon, werden in totaal door elf vragen gemeten. De overtuigingskracht van de politicus is aan de hand van 10 items, die gebaseerd zijn op het onderzoek van Maricchiolo et al. (2009), gemeten: *'Hoe beoordeelt u de spreker in dit filmpje?' (Zeer onvriendelijk-Zeer vriendelijk, Zeer oninteressant-Zeer interessant, Zeer onprettig-Zeer prettig, Zeer onrustig-Zeer rustig, Zeer gespannen-Zeer ontspannen, Helemaal geen zelfvertrouwen-Vol zelfvertrouwen, Zeer incompetent-Zeer competent, Zeer ondeskundig-Zeer deskundig, Zeer ongeloofwaardig-Zeer geloofwaardig, Helemaal niet overtuigend-Zeer overtuigend)* (bijlage 1, blz. 18). De antwoorden werden gegeven op een zeven-punts-Likertschaal. De betrouwbaarheid van de afhankelijke variabele overtuigingskracht bestaande uit tien items was goed: $\alpha = .96$.

De tweede afhankelijke variabele, de stemintentie van de proefpersoon op de politicus, is ook gebaseerd op het onderzoek van Maricchiolo et al. (2009): *'Zou u op de spreker stemmen als er nu verkiezingen waren?'*. De proefpersoon kon met de antwoordmogelijkheden 'onwaarschijnlijk' of 'waarschijnlijk' de vraag beantwoorden. In tegenstelling tot de eerste 10 fragmenten werd er bij fragment 11 eerst de optie 'waarschijnlijk' en vervolgens de optie 'onwaarschijnlijk' als antwoordmogelijkheden gegeven. Dit was een onbewuste keuze en deze vraag werd als enige omgecodeerd.

De vragen over de afhankelijke variabelen werden na ieder videofragment gesteld. Dit geldt ook voor de volgende vraag: *'Bent u bekend met de spreker uit het videofragment? (Kies het midden als u de spreker wel herkent maar er geen mening over heeft)'* met een zeven-punts-Likertschaal (1 = onbekend, 7 = bekend). Deze vraag werd gesteld om te weten of de proefpersonen de desbetreffende politicus kenden. Wanneer de proefpersonen de antwoordmogelijkheden 5, 6 of 7 hadden aangegeven, waren ze bekend met de desbetreffende politicus. Indien de proefpersonen de antwoordmogelijkheden (5, 6 of 7) hadden aangegeven, werden alle antwoorden van het desbetreffende videofragment niet meegenomen in de analyses. De bestaande beoordelingen van de proefpersoon over een politicus konden de resultaten over de overtuigingskracht en de stemintentie op deze manier niet beïnvloeden.

Aan het einde van het experiment werd de algemene informatie over de proefpersonen bevraagd door middel van de volgende vragen: *'Hoe oud bent u?' en 'Wat is uw hoogst genoten opleiding?' (lagere school, lbo/mavo/vmbo, havo/vwo/mbo, hbo/wo, anders)*.

Het geslacht van de proefpersoon is bevraagd door: *‘Wat is uw geslacht?’* met de twee antwoordmogelijkheden ‘man’ of ‘vrouw’ (bijlage 1, blz. 18).

Procedure

De online vragenlijst op Qualtrics is onder de proefpersonen verspreid via facebook en via e-mail. De vragenlijst begon met een inleidende tekst met instructies over de vragenlijst (bijlage 1, blz. 18). De proefpersonen bepaalden zelf waar en wanneer ze de vragenlijst invulden. Ze deden ongeveer 30 minuten over het invullen van de vragenlijst.

Statistische toetsing

In dit onderzoek was er sprake van één onafhankelijke variabele, namelijk het aantal gebaren van de politicus (figuur 1, blz. 9). De onafhankelijke variabele was in twee niveaus onderverdeeld: het gebruik van veel gebaren en het gebruik van weinig gebaren door de politicus. De overtuigingskracht van de politicus werd door middel van een *t*-test voor afhankelijke waarnemingen geanalyseerd, omdat er sprake was van één onafhankelijke variabele met twee niveaus en de afhankelijke variabele ‘overtuigingskracht’ een interval niveau had (figuur 1, blz. 9). De tweede afhankelijke variabele ‘stemintentie’ werd door middel van een χ^2 -test geanalyseerd, omdat de afhankelijke variabele een nominaal meetniveau bevatte (figuur 1, blz. 9).

Resultaten

Overtuigingskracht

Uit een *t*-toets voor de overtuigingskracht van de politici bleek er geen significant verschil te zijn tussen veel en weinig gebaren ($t(84) = .05, p = .959$). De gemiddelden van de overtuigingskracht waren voor veel gebaren ($M = 4.37, SD = .61$) ten opzichte van weinig gebaren hetzelfde ($M = 4.37, SD = .61$) (tabel 1).

Tabel 1. Gemiddelden en standaardafwijkingen van de overtuigingskracht van veel en weinig gebaren ($n = 85$) (1 = zeer onvriendelijk ; 7 = zeer vriendelijk) (voor de andere 9 items, zie bijlage 1, blz. 18)

Aantal gebaren	Overtuigingskracht		
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>n</i>
Veel (> 15 per minuut)	4.37	.61	85
Weinig (< 15 per minuut)	4.37	.61	85

Stemintentie

Uit een χ^2 -toets tussen de stemintentie en het aantal gebaren bleek er geen verband te bestaan ($\chi^2(1) = 0.12, p = .729$) (tabel 2).

Tabel 2. Aantal keren dat de proefpersonen voor fragmenten met veel of weinig gebaren aangegeven hadden of ze niet op de desbetreffende politicus zouden stemmen (0 = onwaarschijnlijk) of wel (1 = waarschijnlijk)

Aantal gebaren	Stemintentie	
	0	1
Veel (> 15 per minuut)	292	121
Weinig (< 15 per minuut)	314	137

Conclusie en discussie

Volgens Burgoon (1994) concentreren mensen zich tijdens een gesprek eerder op de non-verbale dan op de verbale aspecten. Dit huidige onderzoek ging in op de non-verbale communicatie van politici in hun speeches. Eerder onderzoek concentreerde zich op het gebruik van gebaren door (politieke) sprekers (Maricchiolo et al., 2009; Maricchiolo et al., 2014; Mehrabian & Williams, 1969; Streeck, 2008), maar nog niet op de hoeveelheid gebaren die een politicus tijdens zijn speech gebruikte en wat voor effect het aantal gebaren op de overtuigingskracht en op de stemintentie van de kiezer heeft. Dit huidige onderzoek heeft wel het mogelijke effect van het aantal gebaren op de overtuigingskracht en op de stemintentie van de kiezer onderzocht. Daarnaast hebben eerdere onderzoeken vaak gebruikt gemaakt van een acteur die gebaren gebruikte in een speech (Maricchiolo et al., 2009; Mehrabian & Williams, 1969). Het mogelijke effect van het aantal gebaren door een politicus, en niet door een acteur, op de overtuigingskracht en op de stemintentie was dus nog niet in kaart gebracht. Door dit mogelijke effect te onderzoeken, ontstaan er op wetenschappelijk gebied nieuwe inzichten over het effect van de hoeveelheid gebaren van een politieke spreker op de overtuigingskracht en op de stemintentie van de kiezer. Niet alleen de wetenschap is gebaat met deze nieuwe kennis, ook de politici en de kiezer zelf weten naar aanleiding van dit onderzoek of het gebruik van het aantal gebaren in een politiek debat invloed heeft op de overtuigingskracht en op de stemintentie.

Overtuigingskracht

De resultaten, wat betreft de overtuigingskracht van de politici op de proefpersonen, laten zien dat er geen effect is gevonden van het aantal gebaren van een politieke spreker op de overtuigingskracht. Dit betekent dat hypothese 1 verworpen moet worden. Mehrabian en Williams (1969) vonden juist tegenstellende resultaten. Volgens hun onderzoek worden sprekers als overtuigender beoordeeld als ze meer gebaren gebruikten (Mehrabian & Williams, 1969). Een mogelijke verklaring, voor de resultaten van de overtuigingskracht in dit huidige onderzoek, zou kunnen zijn dat de videofragmenten zonder geluid werden afgespeeld. McNeill (2006) stelt namelijk vast dat gebaren in combinatie met spraak voorkomen. Daarnaast heeft persuasieve communicatie, waaronder een speech van een politicus valt, het doel om de ontvanger te overtuigen (Hoeken, Hornikx & Hustinx, 2009).

Politici proberen door middel van hun boodschap en het gebruik van argumenten de ontvanger te overtuigen. Op grond van deze kennis zou men kunnen concluderen dat vooral het gebruik van argumenten en de speech van een politicus de overtuigingskracht van de kiezer kan beïnvloeden. Het aantal gebaren van een politicus kan de overtuigingskracht van de kiezer niet beïnvloeden, omdat dit effect vooral wordt bepaald door het gebruik van argumenten door de politieke spreker.

Stemintentie

Zowel voor het effect van het aantal gebaren op de overtuigingskracht als voor het effect van het aantal gebaren op de stemintentie waren er geen significante resultaten gevonden. Dit betekent dat ook hypothese 2 verworpen moet worden. Deze niet significante resultaten kwamen overeen met de niet significante resultaten in het onderzoek van Maricchiolo et al. (2009), wat betreft de stemintentie. Een verklaring voor het niet gevonden effect is het feit dat de kiezers hun stemgedrag door de boodschap van een politicus laten beïnvloeden. In dit huidige onderzoek was de speech van de politicus niet te horen en konden de proefpersonen hun stemgedrag alleen baseren op het non-verbale gedrag van de politicus en niet op de soorten argumenten van de politieke spreker. Wellicht kan de stemintentie van de kiezer niet beïnvloed worden door aantal gebaren van een politicus, maar door de verbale communicatie van de politieke spreker.

Beperkingen en aanbevelingen

Een mogelijke beperking van dit onderzoek is het aantal politieke sprekers die in de videofragmenten te zien waren. De elf verschillende politici hadden hetzelfde geslacht en dezelfde setting, maar er was duidelijk een verschil te zien in de lichamelijke kenmerken. Volgens Maricchiolo et al. (2014) gebruiken politici verschillende soorten lichamelijke communicatie in hun debatten. Hieronder vallen lichamelijke bewegingen en gebaren, maar ook de lichamelijke verschijning van politici (Maricchiolo et al., 2014). De lichamelijke verschijning was, in dit huidige onderzoek, bij alle elf politici verschillend. De verschillende uiterlijke kenmerken van de elf politici zouden voor een eventuele 'ruis' gezorgd kunnen hebben, waardoor het mogelijk effect van het aantal gebaren niet meer merkbaar was en er dus geen significante resultaten naar voren kwamen. Toekomstig onderzoek zou deze 'ruis' kunnen voorkomen door verschillende bestaande speeches te gebruiken van één politicus.

Op deze manier worden persoonlijke kenmerken van verschillende politici uitgesloten en baseren de proefpersonen hun beoordelingen op één en dezelfde politicus die een verschillend aantal gebaren gebruikt.

Een andere mogelijke beperking van dit onderzoek was de duur van de online vragenlijst. De gemiddelde vragenlijst duurde ongeveer 30 minuten per proefpersoon. 84 personen hebben de vragenlijst niet afgemaakt en een aantal proefpersonen hebben niet alle fragmenten afgekeken. De reden hiervoor zou kunnen zijn dat de proefpersonen de vragenlijst als te lang ervaren. Wanneer de proefpersonen niet alle fragmenten afgekeken hadden, kwam het verschil tussen de verschillende condities van het aantal gebaren (veel en weinig gebaren) niet tot recht. De proefpersonen hadden hun beoordelingen gebaseerd op een deel van het videofragment, waarin ze geen goed beeld hadden van de desbetreffende politicus. Nieuw onderzoek zou dit kunnen verbeteren door de lengte van de fragmenten te verminderen. De proefpersonen hebben dan een hogere intentie om de videofragmenten af te kijken en zullen beter geconcentreerd zijn tijdens het kijken van de fragmenten.

Ten slotte zouden de twee condities van het aantal gebaren (meer dan 15 gebaren per minuut of minder dan 15 gebaren per minuut) die in dit onderzoek gebruikt werden, als een beperking gezien kunnen worden. Wellicht waren de verschillen tussen de condities te klein, waardoor het geen significante resultaten opleverde. Verder onderzoek zou zich kunnen richten op een herindeling van het aantal gebaren, bijvoorbeeld door een politicus te laten zien die meer dan 25 gebaren gebruikt en een politicus die maar 5 gebaren of minder gebruikt. Toekomstig onderzoek kan ook ingaan op de verschillende dimensies gebaren van McNeill (1992, 2006). Maricchiolo et al. (2009) hebben al verschillende soorten gebaren gebruikt, maar dit waren niet de dimensies gebaren die McNeill (1992, 2006) geformuleerd had. Nieuw onderzoek zou zich dus kunnen richten, in tegenstelling tot het onderzoek van Maricchiolo et al. (2009), op het effect van verschillende soorten gebaren, die gedefinieerd zijn aan de hand van de dimensies van McNeill (1992, 2006), in bestaande speeches en niet aan de hand van een actrice, wat Maricchiolo et al. (2009) gedaan hebben.

Concluderend kan men zeggen dat het aantal gebaren van politici geen effect heeft op de overtuigingskracht en op de stemintentie van de kiezer. Of politici treuren om deze niet significante resultaten, is nog maar de vraag. Waar zij vooral mee bezig zijn, is het winnen van stemmen tijdens de verkiezingen.

Literatuur

- Burgoon, J. K. (1994). Nonverbal signals. In M. L. Knapp & G. R. Miller (Eds.), *Handbook of Interpersonal Communication*, 229-285, Thousand Oaks, CA: Sage.
- Hoeken, H., Hornikx, J., & Hustinx, L. (2009). *Overtuigende teksten*. Bussum: Coutinho.
- Lausberg, H., & Sloetjes, H. (2009). Coding gestural behavior with the NEUROGES-ELAN system. *Behavior Research Methods, Instruments, & Computers*, 41(3), 841-849.
- Maricchiolo, F., Bonaiuto, M., & Gnisci, A. (2014). Body movements in political discourse. In Müller, Cienki, Fricke, Ladewig, McNeill, & Bressemer (eds.), *Body – Language – Communication*, 1400-1412: 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: University of Chicago Press, 75-104.
- McNeill, D. (2006). Gesture and communication. In K. Brown (ed.), *The Encyclopedia of Language and Linguistics*, 58-66: Elsevier.
- Mehrabian, A. (1968). Communication without words. *Psychological Today*, 24, 52-55.
- Mehrabian, A., & Williams, M. (1969). Nonverbal concomitants of perceived and intended persuasiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13(1), 37-58.
- Nowicki, S., & Duke, M. P. (1992). *Helping the Child who doesn't fit in*. Atlanta: Peachtree.
- Steehouder, M., Jansen, C., Mulder, J., Van Der Pool, E., & Zeijl, W. (2012). *Leren communiceren* (6rd ed.). Groningen / Houten, Nederland: Wolters-Noordhoff.
- 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(1), 154-186.

Sülflow, M., & Esser, F. (2014). Visuelle Kandidatendarstellung in Wahlkampfbeiträgen deutscher und amerikanischer Fernsehsender–Image Bites, Rollenbilder und nonverbales Verhalten. *Publizistik*, 59(3), 285-306.

Bijlage 1: Vragenlijst Qualtrics

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!

Q5 Fragment 1 (deze bladzijde met bijbehorende vragen werd 11 keer gesteld met 11 verschillende fragmenten)

Q6 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 (1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q7 Hoe beoordeelt u de spreker in dit filmpje?

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

Q8 Zou u op de spreker stemmen als er nu verkiezingen waren?

- Onwaarschijnlijk (1)
- Waarschijnlijk (2)

Q62 Persoonlijke gegevens

Q56 Hoe oud bent u?

Q57 Wat is uw geslacht?

- Man (1)
- Vrouw (2)

Q55 Wat is uw hoogst genoten opleiding?

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

Q49 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.

Q59 E-mailadres:

Bijlage 2: Overzicht van politici die gebruikt zijn in de videofragmenten (op volgorde)

1. Bas Eickhout: ruim 50/minuut: veel
2. Eelco Brinkman: 3/minuut: weinig
3. Tof Thissen: 16/minuut: veel
4. Julius Lindenbergh: 35/minuut: veel
5. Tunahan Kuzu: 4/minuut: weinig
6. Bas van der Vlies: 30/minuut: veel
7. Henk Krol: 9/minuut: weinig
8. Menno de Bruyne: 8/minuut: weinig
9. Hans Weijers: 10/minuut: weinig
10. Gerben Jan Gerbrandy: 27/minuut: veel
11. Harm Beertema: 10/minuut: weinig

Veel: het gebruik van meer dan 15 gebaren per minuut door de politicus

Weinig: het gebruik van minder dan 15 gebaren per minuut door de politicus

Bijlage 3: Verklaring geen fraude en plagiaat

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

Ondergetekende

Carolina Burger (s4322827),

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