

Kunnen politici zieltjes winnen met hun handen?

Een onderzoek naar de overtuigingskracht van handgebaren in politieke speeches

Bachelorscriptie

Anniek Ankersmit - s4339746

0615669205

anniek.ankersmit@student.ru.nl

14 juni 2016

Thema 11

Aantal woorden: 5494

(Excl. titelpagina, voetnoten, tabellen, literatuurlijst en bijlagen)

Begeleider: Dr. M. Hoetjes

Tweede lezer: Dr. A. Batenburg

Samenvatting

Van politieke speeches is bekend dat ze persuasief van aard zijn en dat de politicus de kijker probeert te overtuigen. Bij het overtuigingsproces spelen non-verbale uitingen ook een rol (Ekman & Friesen, 1969). Onder non-verbale uitingen worden onder andere gebaren verstaan. Handgebaren worden onbewust en spontaan gemaakt (Kendon, 1994), maar zijn wel onderdeel van de boodschap die iemand wil uitdragen. Meerdere onderzoeken (Streeck, 2008; Whitehead & Smith, 2002) toonden al aan dat presidentskandidaten veel gebruikmaken van handgebaren in hun speeches, maar of de hoeveelheid handgebaren effect heeft op de overtuigingskracht van de spreker en de stemintentie van de kijker was tot nu niet bekend. In dit onderzoek werd een antwoord gezocht op de vraag of politici met hun handen ziertjes kunnen winnen. Door middel van een experiment zijn de proefpersonen elf fragmenten getoond waarin de hoeveelheid gebaren per minuut verschilde. In dit onderzoek is er gebruik gemaakt van echte politieke speeches. Er werd in de vragenlijst gevraagd naar de overtuigingskracht van de spreker en de stemintentie van de kijker. Uit het onderzoek kwam naar voren dat er geen significante relatie bestaat tussen het aantal (veel en weinig) handgebaren en de overtuigingskracht en de stemintentie.

Inleiding

Vandaag de dag heeft men via allerlei mediakanalen veel en gemakkelijk toegang tot geluidsfragmenten en video's. De wereld is inmiddels door het internet binnen handbereik. Dat zorgt er ook voor dat men meer dan ooit wordt geconfronteerd met overtuigende teksten via mediakanalen. Deze overtuigende teksten, bijvoorbeeld terug te vinden in kranten, op flyers, posters in bushokjes en in reclames, hebben als doel de attitude en/of het gedrag van de lezer en de kijker te veranderen (Hoeken, Hornikx & Hustinx, 2009). Hoeken et al. (2009) laten zien dat de overtuigingskracht van verbale documenten veel is onderzocht.

Naast de verbale communicatie in teksten waarin men poogt de lezer te overtuigen, kan deze poging tot overtuigen ook gedaan worden via mediakanalen die beeld en geluid bevatten. Juist die kanalen worden in de huidige samenleving steeds populairder. Zo kan er via het internet een videoverbinding worden opgezet met iemand aan de andere kant van de wereld, maar kan er ook via de zender Politiek 24¹ vierentwintig uur per dag gekeken worden naar de Haagse politiek. Via een kanaal met beeld en geluid kan er volgens Hoeken et al. (2009) makkelijker overtuigd worden dan via geschreven communicatie, omdat een krant

¹ <http://www.npo.nl/live/npo-politiek>

makkelijk dichtgeslagen en weggelegd kan worden, terwijl het ontwijken of proberen te negeren van een videoboodschap veel lastiger is. Onbewust wordt van een videoboodschap namelijk veel meer opgenomen. Ondanks dat er tijdens het reclameblok op televisie bijvoorbeeld drinken wordt gehaald en gekletst wordt, wordt er onbewust toch veel van deze televisiereclames opgenomen (Hoeken et al, 2009).

Waar het bij de overtuigende teksten in bijvoorbeeld een krant alleen om de geschreven tekst gaat, moet de boodschap in een uiting met beeld en geluid ook op andere vlakken overtuigen. Deze non-verbale aspecten van een boodschap zijn van groot belang (Claes & Gerritsen, 2011). De non-verbale uitingen spelen ook een rol bij het proces van overtuigen (Ekman & Friesen, 1969). Er wordt door de makers en de kijkers dus niet alleen maar aandacht besteed aan de tekst, maar ook aan de non-verbale aspecten van een boodschap. Onder non-verbale communicatie wordt onder andere verstaan: gezichtsuitdrukkingen, tekens, afbeeldingen, intonatie, gebaren, ritme, uiterlijk en lichaamshouding (Steehouder et al., 2012; Visser, Willems & Ribbens, 2005). Kort gezegd is non-verbale communicatie alle vormen van communicatie, behalve het gebruik van woorden.

Daar waar men op school veel leert over de manier van schrijven en de juiste woordkeuzes, wordt er vaak maar een klein deel van de non-verbale communicatie behandeld. De meeste mensen zullen weten dat er in een presentatie niet te snel moet worden gepraat en dat een zelfverzekerde houding en nette kleding heel positief worden gewaardeerd. Hoewel gebaren een belangrijk onderdeel van de communicatie-uiting zijn, weet men echter maar weinig over gebaren. Dit komt omdat gebaren automatisch en onbewust worden gebruikt en gemaakt (Kendon, 1994).

Handgebaren worden veel gemaakt door politici (Streeck, 2008; Whitehead & Smith, 2002). Daarnaast zijn politici mensen die overtuigen als doel hebben. Bij de politici die bijvoorbeeld te volgen zijn via Politiek 24 draait het dus niet alleen om hun verbale boodschap, dat wat er gezegd wordt, maar ook om de non-verbale boodschap, hoe iets gezegd wordt, omdat overtuigen niet alleen plaatsvindt door enkel woorden te gebruiken. Hoewel het maken van gebaren een onbewust en automatisch proces is (Kendon, 1994), houdt het mogelijk verband met de persuasiviteit van de spreker.

In het huidige onderzoek wordt er gekeken of de hoeveelheid gebaren die een politicus produceert samenhangt met hoe overtuigend hij wordt gevonden en de stemintentie van de kijker. Deze studie zal bijdragen aan de kennis over de overtuigingskracht van gebaren en deze resultaten zorgen ervoor dat men in de praktijk meer te weten komt over de non-verbale aspecten van beïnvloeding.

Theoretisch kader

Tijdens het spreken maakt de mens allerlei bewegingen. Dat zorgt ervoor dat een talige uitdrukking dus niet alleen uit spraak, maar ook uit de bijbehorende bewegingen bestaat. Deze bewegingen worden gebaren genoemd. Richard Paget stelde in zijn *gesture-speech theory* dat gesproken taal ooit is ontstaan uit lichamelijke gebaren (Paget, 1928 geciteerd in Hawhee, 2006).

De interesse in gebaren kwam volgens McNeill (1992) zeker twee millennia geleden voor het eerst op. Hoewel men zich al heel lang bewust was van de relevantie van gebaren hebben de onderzoekers Adam Kendon en David McNeill de laatste decennia het onderzoeksveld naar gebaren pas echt enorm laten groeien. In deze studie worden dan ook de definities van ‘een gebaar’ van McNeill (1992) en Kendon (1996; 2004) aangehouden. McNeill (1992, p.1) omschrijft een gebaar als ‘de bewegingen van de handen en armen die wij zien wanneer mensen praten’ en stelt dat het ‘symbolen van actie, beweging en ruimte’² zijn. Kendon (2004, p. 7) hanteert de volgende definitie: ‘een gebaar is een zichtbare actie wanneer het gebruikt is als een uiting of als deel van een uiting.’³ Kendon (1996) ziet gebaren als manier van expressie. Gebaren hebben hun eigen eigenschappen die in relatie kunnen worden gebracht met gesproken uitingen. Gebaren kunnen de gesproken uiting ondersteunen en aanvullen (Kendon, 1996).

Onder ‘een gebaar’ vallen verschillende soorten bewegingen. Het wegvegen van een pluusje op de mouw bijvoorbeeld wordt echter niet gezien als een gebaar. Dit wordt een self-adaptor genoemd. Een self-adaptor wordt niet gezien als een handgebaar, omdat het niets aan de boodschap toevoegt en de boodschap niet ondersteunt (Maricchiolo, Gnisci, Bonaiuto en Ficca al., 2009). Zo schrijven Krauss, Chen en Chawla (1996) dat elk handgebaar een handbeweging is, maar dat niet elke handbeweging een handgebaar is. In deze studie wordt er gebruik gemaakt van de termen en classificatie die McNeill (1992) ook gebruikt in zijn Kendon’s continuüm. In dit continuüm heeft McNeill (1992) de handgebaren gecategoriseerd en langs een lijn gezet:

gesticulation – language like gestures – pantomimes – emblems – sign language

Aan de linkerkant van Kendon’s continuüm (McNeill, 1992) is *gesticulation*. Dit type gebaar wordt vaak onbewust en spontaan gemaakt, maar is wel onderdeel van de boodschap die iemand wil uitdragen. Dit type gebaar heeft een betekenis in zich dat gerelateerd is aan de

² Vertaling uit het Engels

³ Vertaling uit het Engels

bijbehorende spraak (McNeill, 2006). Een *gesticulation* wordt vaak uitgevoerd met de handen en armen, maar andere lichaamsdelen zijn niet uitgesloten. Zo wordt het hoofd ook vaak gebruikt en kunnen voeten en benen ook bewegen in een gebaar. Als iemand bijvoorbeeld zegt dat er kleine en grote stappen gezet gaan worden en daarbij eerst een korte en daarna een grotere afstand met de handen aangeeft, dan is dit een *gesticulation*. Een *language-like* gebaar, of *speech-framed gesture*, is grammaticaal geïntegreerd in spraak (McNeill, 2006). Dat wil zeggen dat een gebaar een (werk)woord uit de zin vervangt. Een voorbeeld van een *language-like* gebaar is bijvoorbeeld 'Gaan wij naar de stad op de [fiets]?', waarbij de handen de beweging van de trappers nadoen en de zin dus afmaken. Een *pantomime* is de volgende categorie op het continuüm. Hierbij wordt er niet gesproken en wordt er een soort 'domme show' opgevoerd. Deze gebaren communiceren een betekenis of zelfs een heel verhaal zonder dat er spraak aan te pas komt. Een *emblem* is een geconventionaliseerd signaal (Streeck, 2008). Kendon (1996) noemt deze gebaren *quotable gestures*. Deze signalen liggen vast in een cultuur en kunnen dus ook per cultuur verschillen. Zo betekent het duikerssignaal waarbij de wijsvinger en de duim elkaar aanraken in Nederland 'goed' en in Frankrijk 'zero', ofwel niks en slecht. De laatste, meest rechtse, categorie is *sign language*, ofwel gebarentaal. Hoe verder men op het continuüm, naar rechts, komt, des te minder hoeven de gebaren per sé met taal vergezeld te worden. Daarnaast neemt de mate waarin een gebaar talige eigenschappen bevat toe. Bij *gesticulation* is de relatie tussen spraak en het gebaar dus het sterkst en bij *sign language* het minst, maar daar hebben de bewegingen veel meer aspecten van taal in zich dan bij *gesticulation*.

In deze studie wordt er, net als door Hoetjes (2015), gefocust op de linkerkant van Kendon's continuüm (McNeill, 1992). Deze soort gebaren, ook wel co-speech gebaren genoemd, zijn sterk gerelateerd aan spraak. De relatie tussen spraak en gebaren is sterk, want de beweging wordt gelijktijdig met de spraak uitgevoerd en alle sprekers maken gebaren. Iverson en Goldin-Meadow (1998) spreken over gebaren als een diepgeworteld deel van de spraakproductie, omdat zelfs blinde mensen die nog nooit gebaren hebben gezien, gebaren maken. Dit doen ze ook tijdens het spreken met andere blinden. Deze gebaren zijn echter niet geconventionaliseerd in een taalsysteem met bepaalde regels omdat ze spontaan worden gemaakt (Kendon, 1994; McNeill, 1992).

Als er naar deze linkerkant van Kendon's continuüm (McNeill, 1992) wordt gekeken, dan valt dit type gebaar, *gesticulation*, ook nog onder te verdelen in verschillende dimensies. McNeill en Levy (1982) kwamen met een classificatie voor gebaren van vier dimensies die gebaseerd zijn op de semiotische categorieën van C.S. Peirce. Deze dimensies zijn alle vier

gesticulations van het continuüm zoals hierboven is beschreven. De eerste dimensie is *iconic*. Hierbij is de link tussen spraak en gebaar heel duidelijk. Een iconisch gebaar laat een concreet beeld zien van wat er gezegd wordt. Als er bijvoorbeeld gesproken wordt over de wereld en men maakt daarbij met de handen een cirkelbeweging dan representeert dat de aardbol. Een gebaar is in te delen in de *metaphoric* dimensie als het over een abstract, niet-concreet, iets gaat. Als men bijvoorbeeld spreekt over een limiet en daarbij een rechte horizontale lijn gebaard, dan is dat een gebaar die in de *methaphoric* dimensie past. Het wijsgebaar valt in de *deictic* dimensie. Daarmee wordt bedoeld dat mensen letterlijk naar iets wijzen. Dit iets kan concreet of abstract zijn, iets wat men ziet of wat men niet ziet. De vierde dimensie, *beats*, heeft deze naam gekregen, omdat de gebaren op de beat, het ritme, van het spreken worden gemaakt. Vaak gaan de handen of vingers hierbij omhoog en omlaag. Er is geen sprake van een duidelijke scheidslijn bij deze vier groepen van *gestures*. Dat is ook de reden waarom McNeill (2006) het geen categorieën, maar dimensies heeft genoemd. Het kan namelijk zo zijn dat een gebaar in meerdere dimensies ingedeeld kan worden. Zo kan bijvoorbeeld een iconisch gebaar op het ritme van de spraak worden gemaakt, waardoor het ook een beat bevat. Deze *gesticulations* aan de linkerkant van het continuüm (McNeill, 1992) zijn de gebaren waar in deze studie de focus op ligt, en worden vanaf nu gewoon ‘gebaren’ genoemd.

Gebaren spelen een rol bij het proces van overtuigen (Ekman & Friesen, 1969). Een persuasieve boodschap is een uiting waarin men probeert de lezer of hoorder te overtuigen, maar dit hoeft niet per sé te lukken. De boodschap is gericht op het overtuigen van mensen, maar een persuasieve tekst hoeft niet overtuigend te zijn (Hoeken, 1998). Miller (1980, p. 11) definieert persuasieve communicatie als ‘any message that is intended to shape, reinforce, or change the responses of another, or others.’ Stiff en Mongeau (2003) stellen dat deze definitie persuasieve activiteiten tot intentioneel gedrag limiteert, terwijl er beargumenteerd kan worden dat alle vormen van communicatie van nature persuasief zijn en dat eigenlijk alle communicatieve activiteiten effect hebben op de reactie van anderen. Belangrijk hierbij is dus dat iedere uiting persuasief van aard kan zijn, maar dat het nog niet wil zeggen dat die boodschap overtuigend is. In dit onderzoek wordt de definitie van een overtuigende boodschap van O’Keefe (2002, p.5) aangehouden: ‘een succesvolle intentionele poging om andermans mentale toestand te beïnvloeden door communicatie, in een situatie waarin deze een bepaalde mate van vrijheid heeft.’⁴ Hierbij is de persuasieve communicatie-uiting van de preker dus geslaagd in het overtuigen van de luisteraar en is de uiting een overtuigende uiting.

⁴ Vertaling uit het Engels

Politici zijn mensen die overtuigen als doel hebben. Politici willen namelijk mensen overtuigen om op hen te stemmen in een situatie waarin deze stemmer een mate van keuzevrijheid heeft. Bij dit overtuigingsproces spelen non-verbale uitingen ook een rol (Ekman & Friesen, 1969). Gebaren zijn dus ook deel van het overtuigingsproces. Streeck (2008) onderzocht de vormen en functies van handgebaren in debatten van de kandidaten van twee democratische partijen tijdens de presidentscampagnes van 2004. Resultaten van die studie toonden aan dat handgebaren werden gebruikt om spraak te markeren en informatie duidelijker te maken. De gebaren gaven de kijkers een visuele structuur. Ook Whitehead en Smith (2002) toonden aan dat presidentskandidaten in Amerika veel gebruikmaken van verschillende handgebaren in hun speeches. Streeck (2008, p.182) schrijft dat ‘lichamelijke uitingen van verkiezingskandidaten een belangrijke rol spelen bij de impressies die stemmers over hen vormen en vervolgens ook de stemkeuze die ze maken.⁵’ Dit onderzoek richtte zich echter niet op de vraag of deze handgebaren een effect hadden op het overtuigen van de kijkers. Hoewel het gebruik van handgebaren in politieke speeches dus veel voorkomt, is het niet bekend in hoeverre het bijdraagt aan hoe overtuigend iemand wordt gevonden.

Maricchiolo et al. (2009) hebben wel gekeken naar het effect van handgebaren op persuasieve processen. Zij deden een experiment waarbij de proefpersonen video’s te zien kregen waarin de gemaakte handgebaren gemanipuleerd waren. De gesproken boodschap was in elke video hetzelfde. Enkel het soort handgebaar verschilde per video. Maricchiolo et al. (2009) maakten gebruik van vijf condities waarin de vijf soorten of categorieën gebaren gemanipuleerd waren (geen gebaren, self-adaptors; handbewegingen van contact met delen van het eigen lichaam, object-addressed adaptors; handbewegingen van contact met objecten, conversational gestures; deze gebaren gaan samen met spraak, maar zijn niet gerelateerd aan de inhoud van de boodschap, ideational gestures; gebaren gerelateerd aan de semantische inhoud van de spraak). Maricchiolo et al. (2009) keken naar het effect van de typen handgebaren op de effectiviteit van de communicatiestijl van de spreker, de overtuigingskracht van de boodschap, de evaluatie van de spreker en de attitude en stemintentie ten opzichte van de inhoud van de boodschap. Uit dat onderzoek (Maricchiolo et al., 2009) bleek dat er significante effecten waren tussen de gebaartypen en de evaluatie van de spreker, de effectiviteit van de communicatiestijl en de persuasiviteit van de boodschap. Uit het onderzoek (Maricchiolo et al., 2009) kwam naar voren dat gebaren sowieso effectiever zijn dan geen gebaren wat betreft de persuasiviteit van de boodschap, de competentie van de

⁵ Vertaling uit het Engels

spreker en de effectiviteit van de communicatiestijl. De studie toonde daarnaast onder andere aan dat de gebaren die gerelateerd zijn aan spraak significant meer effectief worden beoordeeld dan de handbewegingen van contact met het zelf en met objecten. De attitude en stemintentie werden gemeten op basis van de argumenten van de spreker die in de boodschap werden verkondigd. Tussen de typen handgebaren en de attitude en de stemintentie werden geen significante effecten gevonden. Deze studie (Maricchiolo et al., 2009) heeft een goede basis gelegd, maar bevat een aantal verbeterpunten. Zo onderzochten ze de samenhang tussen gebaren en persuasieve processen, maar hebben ook bewegingen (adaptors) meegenomen in hun onderzoek, terwijl dit geen gebaren zijn. Daarnaast werd er geen gebruik gemaakt van natuurlijke data, maar van een geënceneerde setting met een actrice en heeft deze studie maar 50 proefpersonen bevraagd. Het aantal proefpersonen is daarmee niet heel hoog en doordat het allemaal studenten aan een universiteit waren, is er meer onderzoek nodig om de resultaten beter te kunnen generaliseren.

Het huidige onderzoek borduurt verder op het onderzoek van Maricchiolo et al. (2009), want ook hier zal er gekeken worden naar het mogelijke effect van handgebaren op de overtuigingskracht van persuasieve boodschappen. Dit onderzoek richt zich echter niet op de verschillende soorten gebaren die de politicus maakt, maar op de hoeveelheid gebaren die de spreker produceert, omdat dit nog niet eerder is onderzocht. Specifiek wordt er in de huidige studie gebruik gemaakt van politieke sprekers, omdat het bij deze persuasieve uitingen heel duidelijk is dat de spreker de luisteraar probeert te overtuigen van zijn of haar standpunt en de luisteraar wil overhalen om op zijn of haar partij te stemmen.

In deze studie wordt onderzocht of de mate van het gebruik van handgebaren een effect heeft op de overtuigingskracht van de politicus die een speech houdt en de stemintentie van de kijker. Dat wil zeggen, in deze studie wordt gekeken of gebaren een spreker overtuigender maken en of gebaren de intentie tot stemmen verhogen. De meeste studies naar co-speech gebaren maakten gebruik van een experiment waarbij participanten in een labsetting gevraagd worden om iets vrij concreet te beschrijven (Enfield, 2003) of om geselecteerde strips of films te vertellen (McNeill, 1992). Daarbij werd er dus gekeken naar de gebaren die een proefpersoon produceert tijdens het spreken. In deze studie wordt er juist gekeken naar de perceptie van gebaren, ofwel of gebaren een effect hebben op de proefpersoon. Dit onderzoek zal aantonen of gebaren ervoor zorgen dat een kijker de spreker overtuigender vindt en of de kijker de intentie heeft om op de spreker te stemmen.

Het doel van deze studie is te onderzoeken wat het effect is van het gebruik van het aantal handgebaren in politieke speeches door de proefpersonen verschillende video's van

echte politieke speeches te laten beoordelen waarin de politicus in meer of mindere mate gebaren produceert. Er wordt een antwoord gezocht op de hoofdvraag: ‘Kunnen politici met hun handen zieltjes winnen?’ Hierbij wordt er onderzocht hoe overtuigend de spreker wordt gevonden en of de kijker op deze persoon zou stemmen. Om de hoofdvraag te kunnen beantwoorden worden er, door middel van een experiment, antwoorden gezocht op twee deelvragen: ‘In hoeverre heeft het aantal handgebaren invloed op de overtuigingskracht van de spreker?’ en ‘In hoeverre heeft het aantal handgebaren invloed op de stemintentie van de kijker?’

Methode

Materiaal

De proefpersonen kregen videobeelden te zien van echte politieke speeches. Hiervoor is er een corpus samengesteld dat bestond uit 11 videofragmenten van maximaal 2 minuten per filmpje. Er werd geselecteerd op relatieve onbekendheid van de politici en op de hoeveelheid handgebaren in een speech. De video's van politieke speeches bevatten minder bekende politici, omdat de proefpersonen bij bekende politici bij voorbaat al een oordeel konden hebben over de spreker. Er is gekozen om enkel mannelijke politici te gebruiken en voor video's met een vrij neutrale achtergrond, om het corpus zo gelijk mogelijk te houden en afleidende factoren zoveel mogelijk te beperken. Eventuele betrokkenheid van de proefpersonen bij het onderwerp en de argumenten van de speeches werden ondervangen doordat de proefpersonen video's te zien kregen zonder geluid. Doordat er geen audio onder het filmpje zat, kon de inhoud van de boodschap geen effect hebben op de overtuigingskracht. De onafhankelijke variabele, aantal gebaren, had twee niveaus. De twee condities waren *veel* en *weinig* handgebaren. Met *weinig* handgebaren werd minder dan 15 gebaren per minuut bedoeld en met *veel* werd meer dan 15 gebaren per minuut bedoeld. Elk videofragment werd door twee codeurs geannoteerd in het programma ELAN⁶ (Lausberg & Sloetjes, 2009) en vervolgens in één van de categorieën ingedeeld. Deze indeling is terug te vinden in bijlage B.

Proefpersonen

Er werd door 174 respondenten gestart aan het experiment, maar enkel 90 mensen hebben de vragenlijst volledig ingevuld. De respondenten die jonger dan 18 jaar waren zijn niet meegenomen in het onderzoek, omdat er pas vanaf 18 jaar gestemd mag worden. Uiteindelijk

⁶ Max Planck Institute for Psycholinguistics, The Language Archive, Nijmegen, The Netherlands via <http://tla.mpi.nl/tools/tla-tools/elan/>

zijn de data van 85 proefpersonen in dit onderzoek meegenomen. Daarvan waren er 32 man (37.6%) en 53 vrouw (62.4%). Van de 85 proefpersonen hadden er 56 een hbo/wo-opleiding (65,9%), 24 een havo/vwo/mbo-opleiding (28,2%), 4 een lbo/mavo/vmbo-opleiding (4,7%) en 1 respondent had alleen de lagere school gevolgd (1,2%). De gemiddelde leeftijd van de respondenten was 29,6 jaar met een minimum van 18 en een maximum van 76 jaar ($SD=14.73$). Bij een onderzoek waar gebruik wordt gemaakt van politieke speeches is het te verwachten dat het van belang is te weten wat de politieke voorkeur van de proefpersonen is. Voor dit onderzoek was dit echter niet van belang, omdat er gebruik werd gemaakt van relatief onbekende politici en er werd na elke video gevraagd of de proefpersoon bekend was met de politicus.

Onderzoeksontwerp

Het experiment betrof een binnen-proefpersoonsontwerp, want de proefpersoon werd aan alle niveaus van de onafhankelijke variabele blootgesteld. Elke proefpersoon zag alle video's waarin de mate waarin de politici gebruik maakten van handgebaren verschilde.

De onafhankelijke variabele binnen deze studie is de mate van het gebruik van handgebaren met twee niveaus. De afhankelijke variabelen binnen dit experiment waren de mate van overtuiging en stemintentie. Er werd onderzocht of de hoeveelheid gebaren invloed had op de overtuigingskracht van de politicus en of de hoeveelheid gebaren invloed had op de stemintentie van de proefpersoon. De onafhankelijke variabele werd gemanipuleerd door middel van het corpus van videofragmenten, en de afhankelijke variabelen werden bevraagd in een vragenlijst.

Instrumentatie

De afhankelijke variabelen binnen dit onderzoek waren overtuigingskracht en stemintentie en werden door middel van een vragenlijst bevraagd. In de vragenlijst werd per video ook de vraag gesteld of de proefpersoon de spreker uit het filmpje kende of niet. Was de proefpersoon bekend met de spreker, dan werden deze data niet meegenomen in het onderzoek, om uit te sluiten dat de eventuele overtuiging of stemintentie te maken had met een reeds bestaand oordeel van de proefpersoon over de spreker. De concepten overtuigingskracht en stemintentie werden gemeten op basis van de vragenlijst van Maricchiolo et al. (2009). Deze vragenlijst meet de evaluatie van de spreker en de stemintentie en is vertaald naar het Nederlands. Stemintentie werd gemeten aan de hand van de vraag: 'Zou u op de spreker stemmen als er nu verkiezingen waren?' met de twee

keuzemogelijkheden *onwaarschijnlijk* en *waarschijnlijk*. Wat betreft de vragen over de evaluatie van de spreker is er in plaats van een 10-puntsschaal een 7-punts-Likertschaal gebruikt, omdat dit betrouwbaar is en genoeg keuzemogelijkheden geeft. Daarnaast bevat het een middelpunt waardoor de categorie ‘ik weet het niet/neutraal’ ontstaat (Grover & Vriens, 2006; Matell & Jacoby, 1971), zodat de proefpersonen die geen uitgesproken mening hadden deze categorie konden kiezen. De overtuigingskracht van elke spreker werd aan de hand van de vraag ‘Hoe beoordeel je de spreker in het filmpje?’ met 10 items gemeten (*Ze*er *onvriendelijk*-*ze*er *vriendelijk*, *ze*er *oninteressant*-*ze*er *interessant*, *ze*er *onprettig*-*ze*er *prettig*, *ze*er *onrustig*-*ze*er *rustig*, *ze*er *gespannen*-*ze*er *ontspannen*, *helemaal geen zelfvertrouwen*-*vol zelfvertrouwen*, *ze*er *incompetent*-*ze*er *competent*, *ze*er *ondeskundig*-*ze*er *deskundig*, *ze*er *ongeloofwaardig*-*ze*er *geloofwaardig*, *helemaal niet overtuigend*-*ze*er *overtuigend*). De betrouwbaarheid van overtuigingskracht van de spreker bestaande uit tien items was goed: $\alpha = .96$.

Procedure

De afname verliep individueel en de proefpersonen konden de vragenlijst online via Qualtrics invullen. In de introductie werden de respondenten op de hoogte gebracht van de verwachte duur van de vragenlijst (30 minuten) en dat er geen audio onder de videofragmenten zat. De proefpersonen waren niet op de hoogte van het feit dat dit onderzoek ging over handgebaren. Er werd gevraagd of ze goed naar de filmpjes wilden kijken en vervolgens een aantal vragen wilden invullen. Na het bekijken van de video vulde de proefpersoon een vragenlijst in waaruit bleek of de proefpersoon de politicus wel of niet overtuigend vond en of de proefpersoon de intentie had om op de spreker te stemmen. Ook bevatte de vragenlijst vragen naar leeftijd, geslacht en opleidingsniveau. Na het onderzoek werden de proefpersonen vriendelijk bedankt en ze konden hun e-mailadres achterlaten als ze de resultaten toegestuurd wilden krijgen. De volledige vragenlijst is te vinden in bijlage A.

Statistische toetsing

De resultaten van het experiment werden aan de hand van een gepaarde *t*-toets van afhankelijke waarnemingen en een chi-kwadraat toets geanalyseerd. Met de *t*-toets werd onderzocht of het aantal handgebaren invloed heeft op de overtuigingskracht van de spreker en met de chi-kwadraat toets werd onderzocht of het aantal handgebaren in verband staat met de stemintentie van de luisteraar/kijker.

Resultaten

Uit een gepaarde t -toets van afhankelijke waarnemingen voor Overtuigingskracht bleek er geen significant verschil te zijn tussen het gebruik van Veel en Weinig handgebaren door de sprekers ($t(84) = .05, p = .959$). Veel handgebaren ($M = 4.37, SD = .61$) bleken niet overtuigender te zijn dan weinig handgebaren ($M = 4.37, SD = .61$). Deze resultaten zijn weergegeven in tabel 1.

Tabel 1. De gemiddelde overtuigingskracht (1=zeer onvriendelijk;7=zeer vriendelijk) per categorie gebaren ($n = 85$)

Aantal handgebaren	Overtuigingskracht	
	M	SD
Veel	4.37	.61
Weinig	4.37	.61

Uit de χ^2 -toets tussen de hoeveelheid handgebaren (Veel en Weinig) en de Stemintentie van de kijker bleek er geen verband te bestaan ($\chi^2(1) = .368, p = .544$). Veel handgebaren leverden niet vaker een stem op dan weinig handgebaren. De resultaten hiervan zijn weergegeven in tabel 2.

Tabel 2. Aantallen onwaarschijnlijke en waarschijnlijke stemintenties per categorie handgebaren

Aantal handgebaren	Stemintentie		
	Onwaarschijnlijk	Waarschijnlijk	Totaal
Veel	287	128	415
Weinig	319	130	449
Totaal	606	258	864

Conclusie en discussie

Dit onderzoek had als doel de relatie tussen het aantal handgebaren en de overtuigingskracht van een politicus en de stemintentie van de kijker te onderzoeken. Volgens Hoeken et al. (2009) kan er via videoboodschappen makkelijker overtuigd worden dan via geschreven communicatie. Deze studie zocht uit of er in videoboodschappen van politieke speeches een verschil zit in de mate van overtuiging door het gebruik van handgebaren. Er werd een antwoord gezocht op de vraag: ‘Kunnen politici met hun handen zieltjes winnen?’ door te onderzoeken in hoeverre het aantal handgebaren invloed had op de overtuigingskracht van de spreker en in hoeverre het aantal handgebaren invloed had op de stemintentie van de kijker. Door dit onderzoek wordt er nieuwe kennis opgedaan over gebaren in relatie met overtuigingskracht en stemintentie. Dat zorgt ervoor dat men in de praktijk meer te weten komt over de non-verbale aspecten van beïnvloeding.

Overtuigingskracht

Uit dit onderzoek kwam naar voren dat het voor de overtuigingskracht niet uitmaakt of een politicus veel of weinig gebaren maakt. Dit betekent dat als een politicus veel gebaren maakt het niet overtuigender werkt dan als de politicus weinig gebaren maakt. Er werd namelijk geen significant verschil gevonden tussen de twee categorieën *veel* en *weinig* gebaren.

Streeck (2008, p.182) schreef dat ‘lichamelijke uitingen van verkiezingskandidaten een belangrijke rol spelen bij de impressies die stemmers over hen vormen en vervolgens ook de stemkeuze die de stemmers maken.’⁷ Onder lichamelijke uitingen worden onder andere gebaren verstaan, maar voor wat betreft de overtuigingskracht van de spreker speelde de hoeveelheid gebaren geen belangrijke rol. Een mogelijke verklaring voor de ontbrekende relatie in het huidige onderzoek kan liggen in het corpus. Er is in dit onderzoek namelijk gebruik gemaakt van elf verschillende sprekers. Het geslacht van de sprekers en de setting zijn zoveel mogelijk gelijk gehouden, maar de leeftijd en uiterlijke kenmerken van de politieke sprekers verschilden wel. De non-verbale aspecten van een boodschap zijn van groot belang (Claes & Gerritsen, 2011) en spelen een rol bij het proces van overtuigen (Ekman & Friesen, 1969), maar non-verbale aspecten zijn meer dan alleen handgebaren. Ook Mehrabian en Williams (1969) concludeerden dat sprekers overtuigender zijn als ze meer gebruik maken van gebaren. Dat onderzoek keek echter ook niet alleen naar gebaren, maar ook onder andere naar spreekvolume, gezichtsuitdrukkingen, spreektempo en oogcontact. Mogelijk hebben de

⁷ Vertaling uit het Engels

uiterlijke kenmerken van de sprekers een invloed gehad op de kijkers. Het zou kunnen dat deze kenmerken voor afleiding hebben gezorgd, of dat de kijker juist wel of juist niet graag aangekeken wordt. Daarnaast is het mogelijk dat men een spreker op leeftijd overtuigender vindt dan een jonger persoon, omdat de oudere persoon mogelijk meer ervaring wordt toegeschreven. Deze zaken hebben niets te maken met het aantal handgebaren, maar kunnen wel hebben meegespeeld in de beoordeling van de spreker.

Stemintentie

De resultaten van de huidige studie laten ook geen verband zien tussen het aantal gebaren van de politicus en de stemintentie van de kijker. Dat wil zeggen dat of een spreker veel of weinig gebaren maakt geen invloed had op de stemintentie van de kijker.

Deze resultaten komen deels overeen met de resultaten van Maricchiolo et al. (2009). Zij vonden namelijk ook geen significant effect tussen de handgebaren en de stemintentie van de proefpersoon. Hoewel er in dit onderzoek werd gekeken naar de stemintentie ten opzichte van de spreker, in plaats van de stemintentie ten opzichte van de inhoud van de boodschap (Maricchiolo et al., 2009), werd ook hier geen significant effect gevonden. Zoals al eerder vermeld worden gebaren gemaakt tijdens het spreken en ondersteunen gebaren de spraak (McNeill, 1992, 2006; Kendon, 1996, 2004). In dit onderzoek is de spraak onder de video's verwijderd zodat de inhoud van de boodschap geen invloed zou hebben op de resultaten. Het is mogelijk dat men op 'onwaarschijnlijk' klikte bij de vraag of men op de spreker zou stemmen als het verkiezingstijd was, omdat er normaalgesproken naar de boodschap die een politicus uitdraagt wordt geluisterd en men vaak meerdere uitgangspunten van de politicus wil weten.

Doordat er in het huidige corpus gebruik werd gemaakt van elf verschillende sprekers kan er niet worden uitgesloten dat andere uiterlijke kenmerken, zoals houding en oogcontact, een rol hebben gespeeld. Dit kan nader onderzocht worden door het onderzoek van Maricchiolo et al. (2009) als voorbeeld te gebruiken. Door gebruik te maken van één spreker of één acteur kunnen de oordelen van de proefpersoon over de uiterlijke kenmerken van de spreker worden uitgesloten. Het nadeel hiervan is echter wel dat er dan geen gebruik wordt gemaakt van natuurlijke data. Door de acteur ook eenzelfde boodschap te laten verkondigen in de verschillende condities kan worden nagegaan of de stemintentie van de kijker veranderd op het moment dat er bij de gebaren ook wordt gesproken. Dan wordt echter niet alleen de invloed van handgebaren op de overtuiging gemeten, maar ook de invloed van spraak op

overtuiging. Dit kan ter vergelijking zeer nuttig zijn, maar de focus zal dan niet meer volledig op handgebaren liggen.

Bij de vraag of men op de spreker zou stemmen als het nu verkiezingstijd was, werden er bij fragment 1 tot en met 10 de opties onwaarschijnlijk en waarschijnlijk gegeven. Enkel bij fragment 11 zijn deze opties omgedraaid in de vragenlijst terecht gekomen. Voor de doorgevoerde analyses is deze vraag dan ook omgecodeerd. Verwacht wordt dat deze omdraaiing niet voor veel problemen heeft gezorgd, omdat men in één oogopslag kan zien op welke optie men wil klikken.

Een mogelijke beperking van dit huidige onderzoek is de lengte van de vragenlijst. De proefpersonen kregen elf fragmenten te zien van elk maximaal twee minuten. Dat zorgt ervoor dat het invullen van de vragenlijst al snel een half uur duurde. Uit de ontvangen feedback van een aantal proefpersonen werd duidelijk dat niet alle filmpjes volledig werden afgekeken, omdat men dacht dat een eerste indruk van de spreker wel voldoende was. Op deze manier heeft dus niet iedere respondent een goed beeld gekregen van de sprekers, omdat er misschien maar een paar seconden van het filmpje bekeken zijn, waardoor het verschil in gebaren niet is opgemerkt. Dit verklaart mogelijk de niet significante scores van beide categorieën. Vanwege die reden is het aan te raden om in vervolgonderzoek het aantal fragmenten te beperken en de fragmenten minder lang te laten zijn. Verwacht wordt namelijk dat de proefpersonen dan wel de gehele vragenlijst volledig kunnen en willen invullen. Daarnaast kan er in vervolgonderzoek voor worden gekozen om de vragenlijst niet online te laten invullen, maar in een ruimte onder controle van de onderzoeker, zodat met zekerheid kan worden gesteld dat de video's volledig zijn bekeken.

De keuze voor de twee categorieën kan ook een verklaring zijn voor de gevonden resultaten. In het huidige onderzoek waren er twee categorieën geïdentificeerd waarbij *weinig* 15 of minder handgebaren per minuut betrof en *veel* meer dan 15 per minuut. Mogelijk is het beter om hier een andere verdeling te definiëren of om geen handgebaren te vergelijken met handgebaren. In vervolgonderzoek zal men een groter en duidelijker onderscheid kunnen maken tussen de categorieën. Zo zouden er meerdere categorieën kunnen worden gedefinieerd waarin de verschillen tussen de categorieën groter zijn, of de categorie geen gebaren kan vergeleken worden met de categorie gebaren. Mogelijk zorgt een groter verschil tussen het aantal handgebaren ook voor een groter verschil in de beoordeling van de kijkers wat betreft overtuigingskracht en stemintentie.

Deze huidige studie was de eerste die de relatie tussen het aantal handgebaren en overtuigingskracht en stemintentie heeft onderzocht. Daarbij werd er voor het eerst ook

gebruik gemaakt van natuurlijke data. Uit de resultaten kwam naar voren dat het voor de overtuigingskracht van de politici en de stemintentie van de kijkers niet uitmaakt of de politici veel of weinig handgebaren produceren. Daarmee heeft dit onderzoek laten zien dat politici geen zieltjes kunnen winnen met hun handen.

Literatuurlijst

- Claes, M.-T., & Gerritsen, M. (2011). *Culturele waarden en communicatie in internationaal perspectief* (3rd ed.). Bussum: Coetinho
- Ekman, P., & Friesen, W. (1969). The repertoire of nonverbal behavior: categories, origins, usage and coding. *Semiotica*, 1(1), 49-98.
- Enfield, N. (2003) Producing and editing diagrams using co-speech gesture: spatializing non-spatial relations in explanations of kinship in Laos. *Journal of Linguistic Anthropology*, 13, 7-50.
- Grover, R & M. Vriens (2006). *The handbook of marketing research: uses, misuses, and future advances*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Hawhee, D. (2006). Language as sensuous action: sir Richard Paget, Kenneth Burke, and gesture-speech theory. *Quarterly Journal of Speech*, 92(4), 331 – 354. DOI: 10.1080/00335630601080393
- Hoeken, H. (1998). *Het ontwerp van overtuigende teksten. Wat onderzoek leert over de opzet van effectieve reclame en voorlichting*. Bussum: uitgeverij Coutinho.
- Hoeken, H., Hornikx, J., & Hustinx, L. (2009). *Overtuigende teksten*. Bussum: Coutinho.
- Hoetjes, M. (2015). *Talking hands. Reference in speech, gesture, and sign*. (PhD thesis). Tilburg University.
- Iverson, J., & Goldin-Meadow, S. (1998). Why people gesture when they speak. *Nature*, 396, 228.
- Kendon, A. (1994). Do gestures communicate? A review. *Research on language and social interaction*, 27, 175-200.
- Kendon, A. (1996). Gesture in Language Acquisition. *Multilingua*, 15, 201-214.
- Kendon, A. (2004). *Gesture. Visible action as utterance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Krauss, R. M., Chen, Y., & Chawla, P. (1996). Nonverbal behavior and nonverbal communication: What do conversational hand gestures tell us? In M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 389-450). Tampa: Academic Press.
- Lausberg, H., & Sloetjes, H. (2009). Coding gestural behavior with the neuroges-elan system. *Behavior Research Methods, Instruments, & Computers*, 41(3), 841-849.
- 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. (DOI: 10.1080/01690960802159929)

- Matell, M. S., & J. Jacoby (1971). Is there an optimal number of alternatives for likert scales items? Study I: reliability and validity. *Educational and Psychological Measurement*, 31, 657–674.
- McNeill, D., & Levy, E. (1982). Conceptual representations in language activity and gesture. In R. Jarvella & W. Klein (Eds.), *Speech, place, and action: Studies in deixis and related topics* (pp. 271-295). Chichester, England: Wiley.
- McNeill, D. (1992). *Hand and mind. What gestures reveal about thought*. Chicago: University of Chicago Press.
- McNeill, D. (2006). Gesture and communication. In K. Brown (Ed.), *The Encyclopedia of Language and Linguistics* (pp. 58-66): Elsevier.
- Mehrabian, A., & Willems, M. (1969). Nonverbal concomitants of perceived and intended persuasiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13(1), 37-58.
- Miller, G. R. (1980). On being persuaded: Some basic distinctions. In M. Roloff, & G. R. Miller (Eds.), *Persuasion: New directions in theory and research* (pp. 11–28). Beverly Hills, CA: Sage.
- O’Keefe, D. J. (2002). *Persuasion: Theory and research* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Steehouder, M., Jansen, C., Mulder, J., van der Pool, E., & Zeijl, W. (2012). *Leren communiceren*. (6ed.) Groningen/Houten: Noordhoff Uitgevers.
- Stiff, B.J., & Mongeau, P.A. (2003). *Persuasive communication*. New York: The Guilford Press.
- Streeck, J. (2008). Gesture in political communication: a case study of democratic presidential candidates during the 2004 primary campaign. *Research on Language & Social Interaction*, 41(2), 154-186.
- Visser, M., Willems, L., & Ribbens, H. (2005). Een kwestie van contact. Communicatie en veranderingsbereidheid. *Management & Organisatie*, 1, 7-27.
- Whitehead, G. I., & Smith, S. H. (2002). The use of hand gestures and smiles in the inaugural addresses of presidents of the United States. *The Journal of Social Psychology*, 142(5), 670-672.

Bijlagen

Bijlage A: vragenlijst

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!

Per fragment:

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

Onbekend 0 0 0 0 0 0 Bekend

Hoe beoordeelt u de spreker in dit filmpje?

Zeer onvriendelijk 0 0 0 0 0 0 Zeer vriendelijk

Zeer oninteressant 0 0 0 0 0 0 Zeer interessant

Zeer onprettig 0 0 0 0 0 0 Zeer prettig

Zeer onrustig 0 0 0 0 0 0 Zeer rustig

Zeer gespannen 0 0 0 0 0 0 Zeer ontspannen

Helemaal geen zelfvertrouwen 0 0 0 0 0 0 Vol zelfvertrouwen

Zeer incompetent 0 0 0 0 0 0 Zeer competent

Zeer ondeskundig 0 0 0 0 0 0 Zeer deskundig

Zeer ongeloofwaardig 0 0 0 0 0 0 0 Zeer geloofwaardig
Helemaal niet overtuigend 0 0 0 0 0 0 0 Zeer overtuigend

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

Onwaarschijnlijk

Waarschijnlijk

Persoonlijke gegevens

Hoe oud bent u?

Wat is uw geslacht?

man

vrouw

Wat is uw hoogst genoten opleiding?

Lagere school

lbo/mavo/vmbo

havo/vwo/mbo

hbo/wo

Anders:

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.

Bijlage B: Corpusindeling

- 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: 7.5/minuut: weinig
- 9) Hans Weijers: 10/minuut: weinig
- 10) Gerben Jan Gerbrandy: 27/minuut: veel
- 11) Harm Beertema: 10/minuut: weinig

Bijlage C: Verklaring geen fraude en plagiaat

Ondergetekende

[Voornaam, achternaam en studentnummer],

Anniek Ankersmit, s4339746

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 Sinderen, 13-06-2016

Handtekening

