

**Het effect van gebaren in politieke speeches op de
overtuigingskracht van de spreker en de stemintentie van de
ontvanger**

Bachelorscriptie

Communicatie- en Informatiewetenschappen

Bo Legemaat – s4280903

bo.legemaat@student.ru.nl

Radboud Universiteit Nijmegen

Eerste lezer: Dr. M. Hoetjes

Tweede lezer: Dr A. Batenburg

06-06-2016

Abstract

In het huidige digitale tijdperk kunnen politieke speeches tot op de minuut gevolgd worden en door middel van stempeilingen wordt vaak geprobeerd stemgedrag van kijkers te voorspellen. Uit voorgaand onderzoek is gebleken dat handgebaren in politieke speeches invloed hebben op de overtuigingskracht van politieke sprekers en de stemintentie van kijkers. Dit onderzoek bleek echter niet altijd systematisch het begrip ‘gebaar’ te gebruiken en geen enkel onderzoek heeft het aantal gebaren dat tijdens politieke speeches gemaakt wordt en de invloed daarvan op de overtuigingskracht en stemintentie meegenomen. Het huidige onderzoek heeft door middel van 85 vragenlijsten met 11 fragmenten per vragenlijst van politieke speeches onderzocht hoe proefpersonen politieke sprekers beoordelen op overtuigingskracht en stemintentie wanneer de sprekers veel weinig gebaren maakten. Twee *t*-testen hebben geen verschillen aangetoond op overtuigingskracht en stemintentie tussen het gebruik van veel en weinig gebaren. Bij het uitvoeren van stempeilingen hoeft dus geen rekening te worden gehouden met het aantal gebaren die worden uitgevoerd door sprekers. Ook hoeven sprekers er niet voor te zorgen veel of weinig gebaren te maken. Naar aanleiding van voorgaand onderzoek kan wel gesteld worden dat het voor sprekers aan te raden is gebaren te gebruiken.

Inleiding

Mensen worden zoals nooit tevoren blootgesteld aan overtuigende teksten in de media waarbij een verandering in attitude en gedrag centraal staat (Cismaru, 2006; Hoeken, Hornikx, & Hustinx, 2009). Voorbeelden hiervan zijn reclamespotjes op de televisie, columns in de krant en politieke folders die tegenwoordig overal opduiken. Het vinden van advies over het schrijven van teksten waarin de lezer het beste overtuigd kan worden is gemakkelijk te vinden op het internet. Er is dan ook veel onderzoek gedaan naar de overtuigingskracht van verbale communicatie (Hoeken, Hornikx, & Hustinx, 2009).

Overtuigende communicatie vindt echter niet alleen plaats door middel van het taalgebruik in teksten, ook via gesproken en audiovisuele kanalen wordt overtuigingskracht gebruikt. Het op de juiste manier overtuigen bij gesproken communicatie kan misschien nog wel effectiever zijn dan bij geschreven communicatie aangezien het negeren van een gesproken tekst lastiger is dan het negeren van een geschreven tekst. Denk maar aan reclamespotjes: ook al kijkt men doorgaans niet naar de televisie om reclames te bekijken, men neemt deze communicatie vaak toch (onbedoeld) waar, zelfs als men de woonkamer uit loopt. Wanneer iemand de woonkamer uitloopt hoort diegene de reclame namelijk nog steeds. Voor geluid kunnen mensen zich veel moeilijker afsluiten dan voor het lezen van een tekst. Als de tekst niet gelezen wordt, wordt er ook niets van de informatie opgenomen. Audiovisuele kanalen zijn dus moeilijker te negeren dan geschreven teksten (Hoeken, Hornikx, & Hustinx, 2009). Het is daarom van belang dat er tijdens audiovisuele en gesproken kanalen gebruik wordt gemaakt van de meest effectieve manier van overtuigen wanneer dit het doel is.

Bij de overtuigingskracht van audiovisuele boodschappen moet niet alleen gedacht worden aan het gebruik van de juiste woorden om de kijker te overtuigen. Ook non-verbale communicatie speelt een rol bij de verwerking van overtuigende beelden (Ekman & Friesen, 1969; Streeck, 2008; Maricchiolo, Gnisci, Bonaiuto, & Ficca, 2009). Albert Mehrabian (1971) toonde zelfs aan dat non-verbale communicatie een cruciale rol speelt in de communicatie. Volgens hem zijn woorden namelijk verantwoordelijk voor slechts 7% van de overdracht van de boodschap. Intonatie is voor 38% verantwoordelijk, maar non-verbale communicatie is veruit het belangrijkste aangezien deze vorm van communicatie voor 55% verantwoordelijk is voor het overbrengen van een boodschap. Non-verbale communicatie is een breed begrip dat alle communicatie betreft behalve verbale communicatie (Verschueren & Östman, 2009; Steehouder, Jansen, Mulder, Van der Pool, & Zeijl, 2012). Onder non-verbale communicatie vallen dus alle manieren van communiceren behalve het gebruik van woorden, waarbij te

Het effect van handgebaren in politieke speeches

denken valt aan de lichaamshouding, afbeeldingen en gebaren (Steehouder, Jansen, Mulder, Van der Pool, & Zeijl, 2012). Gebaren vormen een belangrijk onderdeel van de non-verbale communicatie omdat het gebruik ervan meestal onbewust is. Over de schrijfstijl en het gebruik van woorden bij communicatie is meestal bewust nagedacht en deze technieken kunnen aangeleerd en aangepast worden. Dit ligt bij gebaren iets moeilijker: vaak is de spreker zich nauwelijks bewust van het uitvoeren van de gebaren tijdens het spreken en meer gefocust op de spraak zelf. Toch worden gebaren alom gebruikt en dit gaat vaak automatisch (Kendon, 1994; McNeill, 2005).

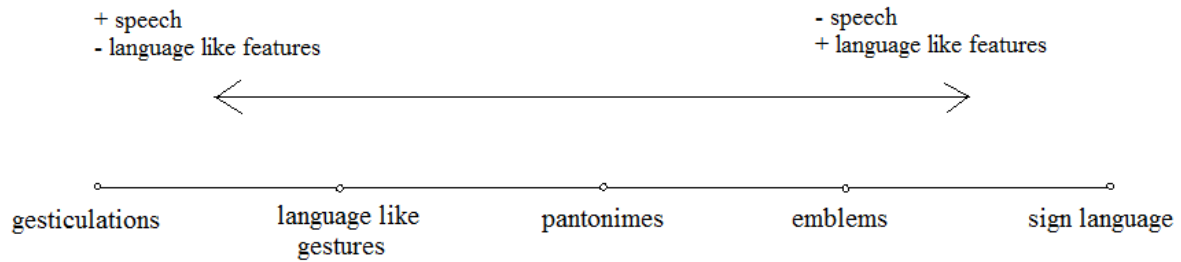
Situaties waarbij veel gebruik wordt gemaakt van gebaren is tijdens politieke speeches. De onderzoeken van Whitehead en Smith (2002) en Streeck (2004) toonden al aan dat Amerikaanse presidenten regelmatig gebruikmaken van gebaren tijdens speeches. Aangezien de onbewust gemaakte gebaren een belangrijke rol spelen in non-verbale communicatie, kan dit ook bepalend zijn tijdens politieke speeches. De invloed van gebaren in deze speeches kan dus erg interessant zijn bij stempeilingen die tijdens stemcampagnes in alle uithoeken van de wereld gehouden worden.

Theoretisch kader

Uit de uitgebreide onderzoeken die McNeill (2005) en Kendon (1994), maar ook vele anderen hebben gedaan naar gebaren, blijkt dat de definitie 'gebaar' niet zo rechtdoorzee is als in de Dikke van Dale gevonden kan worden. Het Van Dale woordenboek (2016) stelt dat een gebaar “een beweging van het lichaam of een lichaamsdeel” is en dat een gebaar “een bepaalde uitwerking beoogt”. Volgens McNeill en Kendon ligt deze definitie iets complexer. Zoals in de inleiding al is aangegeven, worden gebaren volgens hen onbewust gemaakt. Ook is een kenmerk van gebaren dat ze onderdeel zijn van de boodschap die een spreker wil uitdragen. Om het begrip ‘gebaar’ duidelijker uiteen te zetten is belangrijk het verschil te kennen tussen een gebaar en andere vormen van non-verbale communicatie. Kendon’s continuüm, opgesteld door McNeill (2005), geeft een visueel beeld van deze verschillende vormen van non-verbale communicatie. In figuur 1 wordt een visuele uitleg van dit continuüm gegeven, waarbij helemaal links de gebaren staan die worden meegenomen in het huidige onderzoek naar gebaren in politieke speeches: de gesticulations. Naarmate het continuüm verder naar rechts wordt gevolgd, gaat het om handbewegingen die steeds minder samengaan met spraak. Tijdens of net na het uitvoeren van gesticulations wordt dus altijd gesproken. Dit in tegenstelling tot gebarentaal, waarbij er helemaal geen spraak aanwezig hoeft te zijn.

Language-like gebaren vervangen een bepaald woord in een zin door een gebaar. Wanneer een spreker bijvoorbeeld vertelt dat hij of zij ergens naartoe liep, kan diegene het werkwoord ‘lopen’ vervangen door met het bewegen van het lichaam het ‘lopen’ uit te beelden. Een pantomime is een soort optreden waarbij niet wordt gesproken. Bij deze shows wordt een (vaak humoristisch of dommig) verhaal verteld waarbij spraak helemaal vervangen wordt door gebaren. Onder emblemen wordt verstaan de gebaren die bijna in een woordenboek zouden kunnen staan. Iedere spreker van dezelfde taal weet dan ook meteen welk woord met het gebaar wordt bedoeld. Een voorbeeld hiervan is wanneer iemand zijn of haar hand naast het oor beweegt om aan te geven dat het eten lekker wordt gevonden. Ten slotte staat er helemaal aan de andere kant van het continuüm de sign language. Met sign language wordt gebarentaal bedoeld waar geen enkele vorm van spraak aan te pas hoeft te komen. Alle woorden die in een gesprek met gebarentaal gezegd willen worden, kunnen gecommuniceerd worden door middel van een gebaar.

Het effect van handgebaren in politieke speeches



Figuur 1: Kendon's continuüm (McNeill, 2005)

De gesticulations (hierna: gebaren), worden volgens McNeill (2005) onderverdeeld in vier dimensies: iconische gebaren, metaforische gebaren, deiktische gebaren en beat gebaren. Iconische gebaren zijn gebaren die een concrete actie uitbeelden. Hierbij is er sprake van een duidelijke link tussen de spraakuiting en het gebaar. Een voorbeeld van een iconisch gebaar is wanneer iemand spreekt dat iets met een hoge snelheid voorbij kwam en daarbij een gebaar maakt waarbij een hand een snelle beweging maakt. Metaforische gebaren gaan niet over concrete onderwerpen, maar juist over abstracte onderwerpen. McNeill (2005) geeft het voorbeeld dat wanneer iemand doet alsof hij of zij een voorwerp in de hand heeft, terwijl diegene praat over een idee of herinnering (dus geen specifiek voorwerp). Naast iconische en metaforische gebaren behoren deiktische gebaren ook tot de gesticulations. Bij het uitvoeren van een deiktisch gebaar wijst de spreker naar iets. Dit kan gedaan worden met de wijsvinger of een hele hand, maar ook met voorwerpen zoals een aanwijzstok. Deiktische gebaren kunnen wijzen naar iets concreets (bijvoorbeeld naar een stoel die in de kamer staat), maar ook naar iets abstracts (wanneer iemand een kant op wijst en daarmee wil zeggen dat iets in het verleden is gebeurd). De laatste dimensie die onder gesticulations valt zijn de beat gebaren. De beat gebaren lenen hun naam aan de uitbeelding van het gebaar omdat ze voorkomen op de 'beating time', oftewel het ritme van de uiting. Een spreker gebruikt bijvoorbeeld beat gebaren op plaatsen waarop hij of zij iets wil benadrukken. Gebaren (of gesticulations) zijn dus onbewust gemaakte handelingen die gelijktijdig of net voor een bijbehorende uitspraak gemaakt worden, en ze gaan met spraak samen (zoals in mindere mate het geval is bij language-like gestures, pantomimes, emblems en sign language) (McNeill, 2005).

Door de veel voorkomendheid van gebaren in politieke speeches (Whitehead en Smith, 2002; Streeck, 2004) is het interessant om te weten wat voor invloed gebaren die politici maken hebben op de ontvanger. Het hoofddoel van politieke speeches is het overtuigen van de luisteraar van het standpunt waarvoor de politicus pleit. Hiermee kan de politicus bijvoorbeeld een wetsverandering door willen voeren, maar ook kan hij het doel

Het effect van handgebaren in politieke speeches

hebben president te worden. Er kan dus nogal wat van deze speeches afhangen. Zoals Hoeken en Sinkeldam (2013) al aangaven, is er veel onderzoek gedaan naar overtuigingskracht in de communicatie en is er aangetoond dat de ontvanger door overtuigingskracht op meerdere manieren beïnvloed kan worden. Niet alleen de attitude of de mening van de ontvanger kan beïnvloed worden door overtuigende communicatie, zelfs het daadwerkelijke gedrag kan hierdoor veranderen. Overtuigingskracht in politieke speeches zou dus wellicht zelfs de stemintentie van de ontvanger kunnen beïnvloeden. Aangezien non-verbale communicatie een belangrijke rol speelt bij de verwerking van overtuigende beelden, en gebaren een belangrijk onderdeel zijn van non-verbale communicatie, zou het kunnen dat gebaren invloed hebben op de overtuigingskracht in politieke speeches. Deze overtuigingskracht kan op zijn beurt dus weer invloed hebben op de uiteindelijke stemintentie van de kijker.

Zoals al eerder besproken, maken politici regelmatig gebruik van gebaren tijdens speeches (Whitehead & Smith, 2002; Streeck, 2004). Ook bleek uit het onderzoek van Streeck (2004) dat presidenten verschillen in het soort gebaren dat ze maken. Deze analyses gingen echter niet in op de invloed van deze gebaren wat betreft het overtuigen van het publiek of de stemintentie van de kijker. Maricchiolo, Gnisci, Bonaiuto en Ficca (2009) gingen deze uitdaging wel aan. Zoals ze zelf ook hebben aangegeven, zijn zij de eerste die een volledig, gestructureerd onderzoek hebben uitgevoerd waarbij de invloed van handgebaren is onderzocht. Maricchiolo et al. (2009) hebben experimenten uitgevoerd waarbij proefpersonen vijf video's te zien kregen. Deze videoboodschappen verschilden in het soort gebaren die de spreker uitvoerde. Na het bekijken van de video's werd de proefpersonen gevraagd vragenlijsten in te vullen waarin de spreker geëvalueerd werd, de sprekers' communicatieve stijl gemeten werd, en de persuasiviteit van de boodschap en attitude van de ontvanger gemeten werd. Met een controlegroep (waarbij proefpersonen fragmenten te zien kregen zonder gebaren) werd gemeten of de verschillen daadwerkelijk de oorzaak waren van het gebruik van (verschillende soorten) handgebaren. Uit dit onderzoek bleek inderdaad dat handgebaren invloed hebben op de percepties van het publiek, de overtuiging van de spreker op de ontvanger en de stemintentie van de ontvanger. Wanneer de spreker in het experiment handgebaren maakte, werd deze overtuigender gevonden dan wanneer de handgebaren waren weggelaten. Ook bleek dat wanneer gebaren gemaakt werden, proefpersonen eerder de intentie hadden op de spreker te stemmen dan wanneer de spreker geen gebaren maakte. Het onderzoek heeft een goede basis gelegd wat betreft het effect van gebaren tijdens politieke speeches op de overtuigingskracht van de spreker. Ook gaat dit onderzoek in op de stemintentie van de kijker na het waarnemen van speeches met gebaren. Helaas valt de theorie

Het effect van handgebaren in politieke speeches

die Maricchiolo et al. (2009) gebruikt wat betreft de definitie van gebaren te bekritisieren. Maricchiolo et al. (2009) nemen in hun experiment zogenaamde self-adaptors namelijk ook mee als gebaar. Self-adaptors zijn echter bewegingen die los staan van hetgeen gezegd wordt, bijvoorbeeld wanneer een spreker tijdens het praten toevallig een pluisje wegveegt van zijn of haar schouder. Deze bewegingen zijn geen onderdeel van de boodschap die de spreker wil uitdragen, wat wel een kenmerk van een gebaar is (McNeill, 2000). Daarnaast moet er rekening mee worden gehouden dat de condities in het onderzoek van Maricchiolo et al. (2009) zijn gemanipuleerd. De video's zonder en met handgebaren zijn met behulp van acteurs gemaakt. De vraag is daarom of de condities wel overeenkomen met de werkelijkheid. Is het wel reëel dat een spreker helemaal geen gebaren maakt tijdens het spreken? Onderzoek met een zo natuurlijk mogelijk experiment is daarom noodzakelijk.

Na het onderzoek van Maricchiolo et al. (2009) blijft de vraag in welke mate gebaren van invloed zijn op de overtuigingskracht in politieke speeches. Hebben veel of juist weinig gebaren invloed op de overtuigingskracht van sprekers? Politieke speeches maken tegenwoordig een belangrijk deel uit voor politici om tijdens campagnes zieltjes te winnen. Omdat deze speeches niet alleen meer via de krant gevolgd kunnen worden, maar ook via (live) video's op de televisie en internet, wordt iedere (mis)stap duidelijk en snel opgemerkt. Ook blijft de vraag interessant of de hoeveelheid gebaren in speeches ervoor kan zorgen dat mensen wel of niet op de spreker gaan stemmen. De invloed van gebaren op stemintentie zijn van belang voor stempeilingen die worden gehouden tijdens stemcampagnes. Daarvoor is het van belang erachter te komen of mensen hun stemkeuze louter baseren op de inhoud van de standpunten van politici of dat mensen ook onbewust overtuigd kunnen worden met het gebruik van veel of weinig gebaren. Als uit wetenschappelijk onderzoek kan worden aangetoond dat mensen inderdaad systematisch op een politicus stemmen wanneer deze veel gebaren maken, kan tijdens verkiezingen nauwkeuriger voorspeld worden op welke politicus het meest gestemd zal worden. Behalve dat onderzoek naar overtuigingskracht in politieke context bijdraagt aan het beantwoorden van maatschappelijke vraagstukken, zal dit onderzoek een verrijking vormen voor de wetenschap op het gebied van persuasieve effecten van gebaren in politieke speeches aangezien hier nog weinig over bekend is.

Huidige studie

Uit voorgaand onderzoek is gebleken dat mensen overal en aldoor door middel van non-verbale communicatie worden overtuigd. Gebaren vormen een belangrijk onderdeel van non-verbale communicatie door het onbewuste aspect van gebaren. In politieke speeches worden

Het effect van handgebaren in politieke speeches

gebaren veel gebruikt en aangezien het doel van deze speeches meestal is om de ontvanger te overtuigen en uiteindelijk het stemgedrag te beïnvloeden, kan het interessant zijn (bijvoorbeeld voor stempeilingen) om te weten wat voor invloed gebaren op de ontvanger hebben. Voorgaand onderzoek heeft hier wel onderzoek naar gedaan, maar de gebruikte aannames wat betreft het begrip ‘gebaar’ zijn hierbij nog niet correct toegepast. Wel kan op basis van voorgaand onderzoek verwacht worden dat gebaren invloed hebben op de overtuigingskracht en de stemintentie tijdens politieke speeches, maar minder duidelijk is in welke mate deze invloed voorkomt. Heeft het gebruik van meer of juist minder gebaren invloed op de overtuigingskracht en de stemintentie in politieke speeches? Er wordt verwacht dat sprekers overtuigender worden beoordeeld wanneer zij meer gebaren maken, aangezien Maricchiolo et al. (2009) een aantoonbaar verschil hebben gevonden wanneer de conditie zonder gebaren werd vergeleken met een conditie met gebaren. Op het gebied van stemintentie wordt ook verwacht dat proefpersonen sneller op politici zouden stemmen wanneer ze meer gebaren maken, wederom op basis van het onderzoek van Maricchiolo et al. (2009). Om de onderzoeksvragen en hypotheses van het huidige onderzoek duidelijker te maken, kunnen ze hieronder puntsgewijs worden nagelezen.

Hoofdvraag:

1. Wat is het effect van het gebruik van het aantal gebaren in politieke speeches op de overtuigingskracht van de spreker en de stemintentie van de ontvanger?

Deelvragen:

1. In hoeverre hebben het gebruik van veel of weinig gebaren in politieke speeches invloed op de overtuigingskracht van politici?
2. In hoeverre hebben het gebruik van veel of weinig gebaren in politieke speeches invloed op de stemintentie van de kijker?

Hypotheses:

1. Kijkers zullen politici overtuigender beoordelen wanneer ze meer gebaren maken tijdens politieke speeches.
2. Kijkers zullen sneller de intentie hebben op politici te stemmen die meer gebaren maken tijdens politieke speeches.

Methode

Materiaal

Om te meten in hoeverre gebaren invloed hebben op de stemintentie van de ontvanger en de overtuigingskracht van de spreker op de ontvanger, zijn de proefpersonen 11 videoboodschappen voorgelegd. Deze videoboodschappen betroffen al bestaande politieke speeches en verschilden in het aantal gebaren (onafhankelijke variabele) dat de spreker gebruikte (veel of weinig). Alle video's zijn door twee codeurs ingedeeld in een van de categorieën (veel of weinig gebruik van handgebaren) waarbij het aantal gebaren per minuut zijn geteld. Wanneer een spreker minder dan 15 gebaren per minuut maakte, werd het fragment onder de categorie 'weinig gebaren' geschaard en wanneer de spreker meer dan 15 gebaren per minuut maakte, werd het fragment geschaard onder 'veel gebaren'. Om te voorkomen dat de proefpersonen werden overtuigd doordat zij de sprekers en hun standpunten al kenden, (en daardoor al een oordeel gevormd hadden) zijn speeches gebruikt van relatief onbekende politici. Daarnaast is aan de proefpersonen gevraagd of zij de sprekers al kenden waarna enkel de resultaten zijn meegenomen die voortkwamen uit proefpersonen die de politicus nog niet kenden. Tenslotte is het geluid dat oorspronkelijk bij de video's hoorde achterwege gelaten zodat de proefpersonen niet overtuigd kon worden door verbale uitingen van de spreker.

De sprekers die op de video's te zien waren, waren allemaal mannelijke, Nederlandse politici. Dit omdat video's van mannen gemakkelijker te verkrijgen waren dan van vrouwen en omdat door slechts een geslacht te gebruiken, de proefpersoon niet overtuigd kon worden doordat de spreker een man of vrouw was. Verder waren in alle video's de handen van de politici zichtbaar, de politici stonden allemaal voor een neutrale achtergrond, (dus geen bewegende mensen of andere afleidingen) en ze hadden niet voortdurend iets in hun handen. De video's duurden maximaal 2 minuten.

Proefpersonen

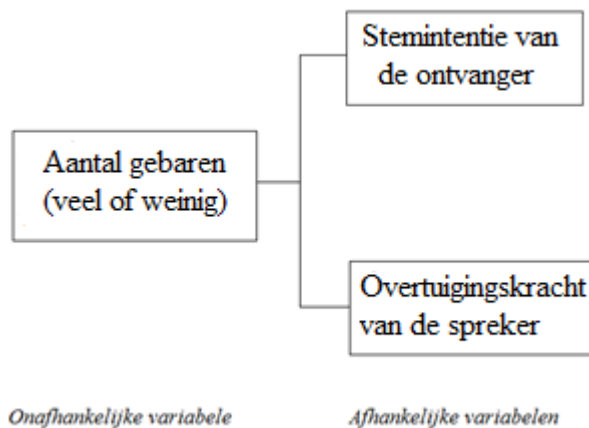
In totaal zijn 174 proefpersonen begonnen aan de vragenlijst, 90 van hen hebben de vragenlijst daadwerkelijk voltooid en na het verwijderen van 5 proefpersonen die jonger dan 18 jaar oud waren (omdat deze groep nog niet in de gelegenheid is om te stemmen is besloten deze groep niet mee te nemen), is het totaal aantal proefpersonen waarvan de resultaten zijn meegenomen in het onderzoek 85 personen (leeftijd: $M = 29.6$; $SD = 14.7$; range 18-76; 62.4% vrouw). De meeste proefpersonen hadden hbo/wo als hoogst genoten opleiding ingevuld (65.9%), 28.2% gaf havo/vwo/mbo aan als hoogst genoten opleiding, en

Het effect van handgebaren in politieke speeches

Ibo/mavo/vmbo en de lagere school werden weinig aangevinkt: respectievelijk 4.7% en 1.2% had deze opleidingen als hoogst genoten opgegeven. Alle proefpersonen hebben een online vragenlijst beantwoord met behulp van het programma Qualtrics. De proefpersonen zijn niet op bepaalde kenmerken geselecteerd gezien de aard van het onderzoek, in theorie kon iedereen ouder dan 18 jaar dus meedoen aan het onderzoek.

Onderzoekontwerp

Het proefpersoonontwerp dat is gebruikt, was een binnenproefpersoonontwerp. Alle proefpersonen kregen namelijk alle video's te zien (dus meerdere video's waarin meer of minder gebaren voorkomen). In figuur 2 is het analysemodel met de relatie tussen de variabelen te vinden.



Figuur 2: Analysemodel variabelen experiment

Instrumentatie

Om de overtuigingskracht van de spreker (afhankelijke variabele) in de video op de ontvanger te meten, is per fragment 10 vragen aan de proefpersonen gesteld. Deze vragen waren zevenpunts semantische differentialen en werden gesteld met behulp van de vraag ‘Hoe beoordeelt u de spreker in dit filmpje?’ (verankerd met bijvoorbeeld ‘zeer onvriendelijk’ – ‘zeer vriendelijk’ of ‘zeer oninteressant’ – ‘zeer interessant’ etc.). De vragen zijn gebaseerd op het onderzoek van Maricchiolo et al. (2009) en zijn te vinden in Appendix 1. De betrouwbaarheid van de schaal was zeer goed: $\alpha = .96$.

Wat betreft de stemintentie van de ontvanger (afhankelijke variabele), is er door middel van één vraag aan de proefpersoon gevraagd of diegene op de spreker uit de video zou

Het effect van handgebaren in politieke speeches

stemmen (met de opties ‘waarschijnlijk’ en ‘onwaarschijnlijk’). Dit weer op basis van het onderzoek van Maricchiolo et al. (2009).

De vraag of de proefpersoon de politici in de video al kende, is gesteld met een zevenpunts Likertschaal (‘onbekend’ – ‘bekend’). Alleen de resultaten van proefpersonen die de eerste, tweede, derde of vierde optie hebben gekozen zijn meegenomen in het onderzoek. De eerste drie opties betekenden dat de proefpersonen de spreker niet kende of wel (redelijk) bekend voor kwam. In de vraag werd de proefpersonen verzocht de middelste optie (vierde optie) te kiezen wanneer hij of zij de spreker wel herkent maar er geen mening over had en optie vijf tot en met acht betekenden dat de proefpersonen de spreker wel herkenden en zodoende wellicht een oordeel gevormd had over de (uitlatingen van) de spreker.

Procedure

De proefpersonen werd voor het invullen van de vragenlijst alleen verteld dat hun mening over video's werd gevraagd en dat er geen goede of foute antwoorden ingevuld konden worden. Verder werd inhoudelijk niets aan de proefpersonen verteld. Het experiment is dus online uitgevoerd door middel van vragenlijsten.

Statistische toetsing

Door middel van een *t*-toets is de invloed van het aantal gebaren in een video van een politieke speech (veel of weinig gebaren) op de overtuiging van de spreker op de ontvanger gemeten. De invloed van het aantal gebaren in politieke speeches op de stemintentie van de ontvanger is gemeten met een Chi-kwadraat toets.

Resultaten

Het hoofddoel van dit onderzoek was te onderzoeken wat het effect is van het gebruik van veel of weinig gebaren in politieke speeches op de overtuigingskracht van de spreker en de stemintentie van de ontvanger. Tabel 1 presenteert de gemiddelden en standaard deviaties voor overtuigingskracht van de spreker.

Tabel 1. Gemiddelden en standaard deviaties voor overtuigingskracht van de spreker (1 = zeer onvriendelijk; 7 = zeer vriendelijk etc.)

Aantal gebaren	Overtuigingskracht		
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>n</i>
Veel gebaren	4.37	0.61	85
Weinig gebaren	4.37	0.61	85

Uit een *t*-toets van afhankelijke waarnemingen voor overtuigingskracht bleek er geen significant verschil te zijn tussen de beoordeling van veel of weinig gemaakte gebaren ($t(84) = 0.52, p = .959$). Tabel 2 presenteert de aantallen voor stemintentie van de ontvanger.

Tabel 2. Aantallen voor stemintentie van de ontvanger (0 = onwaarschijnlijk; 1 = waarschijnlijk)

Aantal gebaren	Stemintentie		
	Onwaarschijnlijk	Waarschijnlijk	Totaal
Veel gebaren	292	158	450
Weinig gebaren	330	145	475
Totaal	622	303	925

Uit een χ^2 -toets tussen het aantal gebaren (veel of weinig) en stemintentie bleek er geen significant verband te bestaan ($\chi^2(1) = 2.21, p = .138$).

Conclusie en discussie

De hoofdvraag van het huidige onderzoek was wat het effect is van het gebruik van het aantal gebaren in politieke speeches op de overtuigingskracht van de spreker en de stemintentie van de ontvanger. Hierbij is het effect gemeten van veel of weinig handgebaren.

Conclusie

Uit de resultaten van het huidige onderzoek bleek er geen significant verschil te bestaan op overtuigingskracht wanneer proefpersonen politieke sprekers beoordeelden die veel of weinig gebaren maakten. Proefpersonen werden dus niet sneller overtuigd wanneer politici meer gebaren maakten tijdens speeches (hypothese 1), ook niet minder. Uit voorgaand onderzoek (Maricchiolo et al., 2009) is wel gebleken dat er verschillen bestaan in de beoordeling van politieke sprekers wanneer zij gebaren maken of wanneer er een fragment werd bekeken waarin geen gebaren voorkwamen. Het gebruik van veel of weinig gebaren van een politieke spreker heeft echter geen invloed op de beoordeling van overtuigingskracht.

Voor stemintentie is ook geen significant verschil gevonden tussen de beoordeling van veel of weinig gebaren door politieke sprekers. Proefpersonen zouden dus niet sneller op een politicus stemmen wanneer deze meer gebaren zou maken (hypothese 2), maar ook niet minder. Ook wat betreft stemintentie hebben Maricchiolo et al. (2009) met hun onderzoek verschillen gevonden tussen het niet voorkomen van gebaren en het wel voorkomen van gebaren. Het gebruik van veel of weinig gebaren van politici is echter niet van invloed op de stemintentie van ontvangers.

Discussie

Een verklaring voor het uitblijven van verschillen in overtuigingskracht tussen het gebruik van veel of weinig gebaren zou kunnen zijn dat proefpersonen door het ontbreken van geluid min of meer doorhebben dat andere aspecten dan de inhoud van de speech van de politici onderzocht worden. Tijdens het onderzoek van Maricchiolo et al. (2009) werd proefpersonen fragmenten met geluid voorgelegd, waarbij in sommige fragmenten wel handgebaren voorkwamen en in anderen niet. Daarnaast waren bij hen alle condities gelijk (zoals de inhoud van de speech en ook was dezelfde persoon gebruikt). Proefpersonen van het huidige onderzoek hebben mogelijk door gehad dat ze niet overtuigd kunnen worden zonder te weten wat de spreker heeft gezegd.

Ook wat betreft stemintentie hebben Maricchiolo et al. (2009) met hun onderzoek significante verschillen gevonden tussen het gebruik van gebaren en het ontbreken van

Het effect van handgebaren in politieke speeches

gebaren. Een verklaring hiervoor zou gelijk kunnen zijn aan die van het ontbreken van verschillen in overtuigingskracht: het ontbreken van geluid kan ertoe geleid hebben dat proefpersonen hebben ingevuld niet sneller op een spreker zullen stemmen wanneer die persoon meer of minder gebaren maakten.

Daarnaast kunnen de verschillen tussen het huidige onderzoek en dat van Maricchiolo et al. (2009) het gevolg zijn van het verschil in het soort fragmenten. De fragmenten van Maricchiolo et al. (2009) waren gemanipuleerd in de zin dat acteurs de speeches met en zonder gebaren gespeeld hebben. In het huidige onderzoek zijn echte video's van echte politieke speeches gebruikt waarin veel of weinig gebaren voorkwamen. Alle sprekers die gevonden konden worden tijdens het zoeken van politieke speeches maakten gebaren. Het is dus discutabel of in de werkelijkheid situaties voorkomen waarin sprekers geen gebaren maken.

Tijdens het afnemen van de vragenlijsten werd regelmatig de feedback ontvangen van proefpersonen dat de vragenlijst aan de lange kant was. Dit is ook terug te zien in de resultaten: maar liefst 84 van de 174 proefpersonen hebben de vragenlijst niet voltooid, dit is bijna de helft van het totaal aantal proefpersonen die aan de vragenlijst begonnen zijn. Maar liefst 63 proefpersonen van de groep die de vragenlijst niet voltooid heeft, vulden slechts in of diegene bekend is met de spreker (over fragment 1). Daarnaast vulden 14 proefpersonen de vragen over de eerste en/of het tweede fragment in en stopten daarna. Mogelijk duurde het invullen van de eerste (twee) vra(a)g(en) al zodanig lang dat ze geen tijd wilden besteden aan het invullen van de overige acht of negen vragen. Wanneer toekomstig onderzoek uitgevoerd zou worden, zou hier rekening mee moeten worden gehouden. De huidige vragenlijst duurde ongeveer 30 minuten. Mogelijk wordt deze tijdsduur voor het invullen van een vragenlijst als lang gezien. Daarnaast kan het zijn dat de fragmenten te lang duurden. Vooral zonder geluid kan het bekijken van de video's eentonig en langdradig zijn geweest waardoor ze mogelijk niet goed bekeken zijn. Ook konden de proefpersonen de fragmenten doorspoelen waardoor het mogelijk is dat veel proefpersonen de fragmenten niet helemaal hebben afgekeken. Toekomstig onderzoek zou hier rekening mee kunnen houden door de fragmenten te verkorten naar bijvoorbeeld één minuut, het toevoegen van geluid (het gevaar bestaat dan wel dat proefpersonen beïnvloed worden door andere zaken dan gebaren), het niet mogelijk maken van het doorspoelen van de video's of het afnemen van de vragenlijsten in andere omstandigheden. In plaats van online vragenlijsten die de proefpersonen individueel mochten invullen zou het experiment gehouden kunnen worden wanneer de onderzoeker er zelf bij is als controle. Een nadeel van deze manier van onderzoeken is de hoge drempel tot participatie:

Het effect van handgebaren in politieke speeches

het invullen van een vragenlijst op deze manier kost meer moeite vanuit zowel de proefpersoon als de onderzoeker omdat er afspraken gemaakt moeten worden. Het hele proces van het invullen van de vragenlijsten zal dan ook meer tijd kosten.

Wat verder van invloed geweest kan zijn dat proefpersonen hebben ingevuld de politicus te kennen (waardoor deze resultaten uitgefilterd zijn) is dat bij één fragment de voornaam van de politicus te zien was. Bij dit fragment moest 11 keer vragen van proefpersonen verwijderd worden doordat ze hadden ingevuld de politicus te kennen. Dit is niet het fragment waarbij de meeste proefpersonen de politicus kenden, maar wel de daaropvolgende. In vervolgonderzoek moet er dus nauwkeuriger gekeken worden of er geen namen van sprekers te zien zijn. Daarnaast is het belangrijk dat sprekers zo onbekend mogelijk zijn. Eventueel met een vooronderzoek zou dit nagegaan kunnen worden.

Bestaande theorieën over de invloed van handgebaren in politieke speeches kunnen aangevuld worden in de zin dat er door proefpersonen geen verschil wordt gemaakt op overtuigingskracht en stemintentie wanneer politieke sprekers veel of weinig gebaren maken. Uit voorgaand onderzoek is wel degelijk gebleken dat ontvangers worden beïnvloed door gebaren (Maricchiolo et al., 2009), maar het maakt niet uit of sprekers veel of weinig gebaren maken.

Vooralsnog is dus niet aangetoond dat kijkers stemkeuzes louter baseren op het aantal gebaren die politieke sprekers maken. Tijdens stempeilingen hoeft dus geen rekening gehouden te worden met het aantal gebaren dat sprekers maken, wel met de vraag óf politici gebaren maken of niet (wat uit het onderzoek van Maricchiolo et al. (2009) is gebleken). Of sprekers gebaren maken tijdens speeches kan wel invloed hebben op de stemintentie en overtuigingskracht van de kijker. Ook de sprekers zelf hoeven dus geen rekening te houden met het uitvoeren van veel of weinig gebaren, er wordt niet sneller op een politicus gestemd en kijkers worden niet sneller overtuigd van politieke standpunten wanneer een politicus meer gebaren maakt. Sprekers hoeven dus niet zo veel mogelijk gebaren te maken tijdens speeches, maar ze moeten wel zorgen dat ze gebaren maken. Volgens Maricchiolo et al. (2009) kan het maken van gebaren namelijk wel een positieve invloed hebben op de overtuigingskracht van sprekers en de stemintentie van ontvangers.

Concluderend betekenen de resultaten van het huidige onderzoek dat er in de praktijk geen rekening gehouden hoeft te worden met het aantal gebaren dat een politieke spreker maakt tijdens een speech wat betreft overtuigingskracht en stemintentie. Wat betreft bestaande wetenschappelijke theorieën, is nu bekend dat het aantal gebaren van politieke sprekers niet van invloed is op de overtuigingskracht en stemintentie, maar op basis van

Het effect van handgebaren in politieke speeches

voorgaand onderzoek kan wel geconcludeerd worden dat het uitvoeren van gebaren van invloed kan zijn op de overtuigingskracht en stemintentie. Aan te raden voor politieke sprekers is dus om wel degelijk handgebaren te maken, maar ze hoeven niet zoveel mogelijk gebaren uit te voeren.

Appendix 1: vragenlijst

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!

Fragment 1 (herhalen voor 11 fragmenten)

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 | | Bekend

Hoe beoordeelt u de spreker in dit filmpje?

Zeer onvriendelijk	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Zeer vriendelijk
Zeer oninteressant	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Zeer interessant
Zeer onprettig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Zeer prettig
Zeer onrustig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Zeer rustig
Zeer gespannen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Zeer ontspannen
Helemaal geen zelfvertrouwen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Vol zelfvertrouwen
Zeer incompetent	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Zeer competent
Zeer ondeskundig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Zeer deskundig
Zeer ongeloofwaardig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Zeer geloofwaardig
Helemaal niet overtuigend	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Zeer overtuigend

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

- Onwaarschijnlijk
- Waarschijnlijk

Het effect van handgebaren in politieke speeches

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.

E-mailadres:

Literatuur

- Casasanto, D., & Jasmin, K. (2010). Good and bad in the hands of politicians: spontaneous gestures during positive and negative speech. *PLoS ONE*, 5(7), 1-5.
- Cismaru, M. (2006). Using protection motivation theory to increase the persuasiveness of public service communications. *SIPP Public Policy Paper*, 40, 1-27.
- Ekman, P., & Friesen, W. (1969). The repertoire of nonverbal behavior: categories, origins, usage and coding. *SEMIOTICA*, 1(1), 49-98.
- Gebaar. (2016). In *Dikke Van Dale*. Geraadpleegd op 14 maart 2016, van <http://www.vandale.nl/opzoeken?pattern=gebaar&lang=nn#.VuxVjfnhChc>
- Hoeken, H., Hornikx, J., & Hustinx, L. (2009). *Overtuigende teksten*. Bussum: Coutinho.
- Hoeken, J., & Sinkeldam, J. (2013). De rol van emoties in narratieve overtuiging. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 35(3), 226-236.
- Kendon, A. (1994). Do gestures communicate? A review. *Research on Language and Social Interaction*, 27, 175-200.
- 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. (2000). *Language and gesture*. Cambridge: Cambridge University Press.
- McNeill, D. (2005). *Gesture and thought*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mehrabian, A. (1972). *Nonverbal communication*. Transaction Publishers: New Jersey.
- Steehouder, M., Jansen, C., Mulder, J., Van der Pool, E., & Zeijl, W. (2012). *Leren communiceren*. Groningen: Noordhoff Uitgevers BV.
- 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.
- Verschueren, J., & Östman, J. (2009). *Key notions for pragmatics*. John Benjamins Publishing Company: Amsterdam/Philadelphia.

Het effect van handgebaren in politieke speeches

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.