

Bachelorscriptie 2016/2017



Het effect van handgebaren in politieke speeches op overtuiging van het publiek via de perifere en de centrale route

Judith Peters

Radboud Universiteit Nijmegen

S4071417

j.l.peters@student.ru.nl

0653937074

1^e beoordelaar: Dr. M.W. Hoetjes

2^e beoordelaar: Dr. A.E. Batenburg

Samenvatting

Meerdere onderzoeken tonen aan dat er een relatie lijkt te bestaan tussen het gebruik van handgebaren in politieke speeches en de overtuiging van het publiek. Eerder onderzoek heeft laten zien dat er reden is om af te vragen of er een verschil bestaat in effect van handgebaren op overtuiging tussen de twee verschillende informatieverwerkingsroutes die iemand kan volgen: de perifere en de centrale route. Dit onderzoek biedt inzicht door beide routes te betrekken en naar onderling verschil in overtuiging door middel van handgebaren te kijken. Dit is gedaan door twee versies van een speech over het invoeren van een eindtermtoets aan twee verschillende groepen respondenten (bestaande uit studenten) te laten zien: één versie met het oorspronkelijk bewegend beeld en geluid van de speech, en één versie met stilstaand beeld en geluid. Om de consequentiebetrokkenheid - en hiermee de informatieverwerkingsroute - te manipuleren is tegen de ene groep gezegd dat de eindtermtoets aankomend studiejaar ingevoerd zal worden, en tegen de andere groep dat de eindtermtoets pas in 2025 ingevoerd zal worden. Na het zien van de speech is aan beide groepen een vragenlijst afgenomen om de overtuiging te meten. De resultaten van het onderzoek laten een hoofdeffect van handgebaren zien bij vier van de vijf aspecten van overtuiging: 'uitvoering speech', 'eigenschappen politicus', 'speech oprecht' en 'speech interessant'. Deze resultaten sluiten aan bij de eerdere onderzoeken en bevestigen dat het gebruik van handgebaren invloed uit kan oefenen op de overtuiging van het publiek. Een interactie-effect tussen handgebaren en consequentiebetrokkenheid trad op bij twee aspecten van overtuiging: 'uitvoering speech' en 'informatie feitelijk juist'. Deze resultaten laten zien dat handgebaren op bepaalde aspecten van overtuiging meer invloed uit kunnen oefenen via de perifere route, dan via de centrale route. Dit onderzoek geeft nieuw inzicht in de overtuiging van handgebaren via de verschillende informatieverwerkingsroutes en biedt basis voor vervolgonderzoek.

Inhoudsopgave

<u>Samenvatting</u>	1
<u>Inhoudsopgave</u>	2
<u>1. Introductie</u>	3
1.1. Handgebaren volgens McNeill	4
1.2. Politiek en handgebaren	5
1.3. Duale procesmodellen: de perifere en de centrale route	6
1.4. In dit onderzoek	8
<u>2. Methode</u>	10
2.1. Materiaal	10
2.2. Proefpersonen	12
2.3. Onderzoeksontwerp	13
2.4. Instrumentatie	13
2.4.1. De uitvoering van de speech	13
2.4.2. De inhoud van de speech	13
2.4.3. De eigenschappen van de politicus	14
2.5. Procedure	14
2.6. Statistische toetsing	14
<u>3. Resultaten</u>	15
3.1. De uitvoering van de speech	15
3.2. De inhoud van de speech	15
3.2.1. 'Oprecht'	15
3.2.2. 'Feitelijk juist'	16
3.2.3. 'Interessant'	16
3.3. De eigenschappen van de politicus	17
<u>4. Conclusie</u>	17
<u>5. Discussie</u>	18
<u>Dankwoord</u>	21
<u>Literatuurlijst</u>	22
<u>Appendix</u>	24
Bijlage 1. Voorbeelden van screenshots uit de speech	24
Bijlage 2. Volledig uitgeschreven speech	24
Bijlage 3.1. Vragenlijst consequentiebetrokken respondenten	26
Bijlage 3.2. Vragenlijst niet consequentiebetrokken respondenten	29

1. Introductie

Het lichaam neemt in de communicatie een grote rol in. Op televisie wordt er in shots door middel van onder andere close-ups een grote focus op gelegd (Maricchiolo, Bonaiuto & Gnisci, 2014). Eén van de doelgroepen waarvoor dit een belangrijk gegeven is, is politici; het neerzetten van een competente persoonlijkheid is voor hen net zo essentieel als het onderwerp waarover wordt gesproken (Mattes et al., 2010). Volgens Maricchiolo et al. (2014) speelt het lichaam hierbij een belangrijke rol.

Politici streven tijdens hun speeches het overtuigen van het publiek na, en daarmee het winnen van kiezers. Politieke speeches zijn een vorm van persuasieve communicatie, waarbij de spreker probeert de ontvanger te overtuigen van het belang van zijn doel. Hoe doen politici dit? Politici zijn experts in het gebruikmaken van complexe persuasieve strategieën om hun doelen te communiceren (Mattes et al., 2010). Aspecten van deze strategieën zijn onder andere het gebruik van non-verbale elementen. Het gebruik van non-verbale communicatie, zoals lichaamsbewegingen en gezichtsuitdrukkingen, kan een spreker helpen zijn publiek te overtuigen: het kan de belangrijkheid van het bericht en de zekerheid van de spreker benadrukken, en zijn competentie en efficiëntie versterken; elementen die zijn geloofwaardigheid kunnen vergroten (Mattes et al., 2010). Geloofwaardigheid speelt een belangrijke rol bij persuasieve communicatie; het kan invloed uitoefenen op de overtuiging van het publiek (Hoeken, Hornikx & Hustinx, 2012).

Onderzoek van Mattes et al. (2010) toont aan dat lichaamsbewegingen van politici invloed kunnen hebben op het oordeel dat kiezers over politici vellen. Dit oordeel lijkt weer effect te hebben op politieke voorkeuren en het uiteindelijke stemgedrag. Zelfs verkiezingen lijken op basis van dit oordeel voorspeld te kunnen worden (Mattes et al., 2010). Eén van de aspecten van lichaamsbewegingen is het gebruik van handgebaren. Maricchiolo, Gnisci, Bonaiuto en Ficca (2009) laten in hun onderzoek een mogelijk verband zien tussen het gebruik van handgebaren in politieke speeches en overtuiging. Uit de resultaten komt naar voren dat publiek dat een politieke speech ziet met gebaren, meer is overtuigd dan publiek die deze handgebaren niet kan zien. Het onderzoek naar dit verband is echter nog te schaars om duidelijke conclusies te kunnen trekken. Daarom wordt er in dit onderzoek dieper ingegaan op de mogelijke relatie tussen het gebruik van handgebaren in politieke speeches en overtuiging van het publiek. Aangezien eerder onderzoek heeft laten zien dat de mate

van overtuiging ook kan afhangen van de consequentiebetrokkenheid bij een onderwerp, worden respondenten in dit onderzoek blootgesteld aan een speech met of een speech zonder gebaren, terwijl ze daarnaast in meer of mindere mate betrokken zijn.

1.1. Handgebaren volgens McNeill

Een specifieke vorm van lichaamsbewegingen is het maken van handgebaren. Handgebaren zijn bewegingen die een betekenis met zich meedragen. Ondanks dat de handgebaren onbewust zijn, hebben ze invloed op de boodschap die uitgedragen wordt (McNeill, 2006).

Volgens 'Kendon's Continuum' (McNeill, 2006) zijn er een aantal niveaus van handgebaren te onderscheiden. De niveaus verschillen van elkaar in de mate waarin spraak nodig is om de handgebaren te kunnen begrijpen. Het continuüm begint met het niveau dat naast de handgebaren de volledige spraak nodig heeft om te kunnen functioneren: 'gesticulation'. Na 'gesticulation' volgen niveaus die elk na elkaar steeds minder spraak nodig hebben: 'language like gestures', 'pantomimes', 'emblems' en 'sign language'. 'Sign language' staat voor de volledige gebarentaal; een taal op zich die geen spraak nodig heeft. In dit onderzoek wordt met gebaren het niveau van 'gesticulation' bedoeld, specifiek gericht op de gebaren gemaakt met de handen.

Deze handgebaren zijn volgens McNeill onder te verdelen in vier dimensies: 'iconic', 'metaphoric', 'deictic' en 'beats'. Met 'iconic' worden gebaren bedoeld die iets concreets weergeven, met 'metaphoric' gebaren die iets abstracts aanduiden. Met 'deictic' worden aanwijzende gebaren bedoeld en met 'beats' gebaren die gemaakt worden op het ritme (McNeill, 2006). Hoewel het vier verschillende typen gebaren betreft, kan niet gesproken worden van daadwerkelijke categorieën: de verschillende uitingen komen vaak gemixt voor in één gebaar.

Een ander, overkoepelend, onderscheid dat gemaakt kan worden in gebaren is 'speech-linked-gestures' en 'speech-non-linked-gestures'. 'Speech-linked-gestures' zijn gebaren die gekoppeld zijn aan de spraak. Daartegenover staan 'speech-non-linked-gestures': bewegingen die los staan van de spraak en om die reden ook niet als 'echte' gebaren worden gezien. Dit zijn bijvoorbeeld 'adapters': gebaren die iemand gebruikt om zich aan te passen aan de omgeving, zoals gapen of in je ogen wrijven als je moe bent (Poggi,

D'Errico, Vincze & Vinciarelli, 2010). Deze laatste categorie wordt in dit onderzoek niet meegenomen; het huidige onderzoek zal zich richten op de 'speech-linked-gestures'.

1.2. Politiek en handgebaren

In onderzoek van Streeck (2008) wordt in een casestudie gekeken naar handgebaren van politici. Hierin komt naar voren dat de onderzochte kandidaten een 'code' delen; er wordt door de verschillende politici gebruik gemaakt van veel met elkaar overeenkomende handgebaren. Eén politicus, Howard Dean, week hiervan af. Hij liet één handgebaar zien dat hij telkens herhaalde: de index-vinger omhoog gestoken, wijzend naar het publiek, ook wel 'deictic gesture' genoemd. Door middel van het gebaren met de index-vinger kan een politicus overkomen als iemand die (doet alsof hij) iets weet wat het publiek nog niet weet. Dit kan bij het publiek het gevoel creëren van een ongelijkwaardige relatie. Politici gebruiken dit gebaar regelmatig, ook al lijkt het door het publiek niet altijd gewaardeerd te worden. Opvallend is dat Howard Dean zijn politieke positie sterk was, totdat hij 'virtueel' werd op televisie en dus lijfelijk op televisie in beeld kwam; zijn campagne begon te wankelen. Zijn performances op het gebied van gebaren zouden hier een rol in gespeeld kunnen hebben (Streeck, 2008). Kortom, er zou mogelijk een verband kunnen bestaan tussen de handgebaren die een politicus gebruikt en de manier waarop de politicus op het publiek overkomt.

Ook Maricchiolo et al. (2009) hebben in hun onderzoek gekeken naar het gebruik van handgebaren in politieke speeches. Zij hebben onderzocht welk effect handgebaren kunnen hebben op het publiek en lijken een positief verband tussen overtuigingskracht en handgebaren te hebben gevonden. In het experiment ontwikkelden zij een videoboodschap met een professionele actrice, die in haar filmpje psychologie studenten probeert te overtuigen van een verhoging van honorarium voor studenten in Napels. Van dit filmpje werden vijf verschillende versies gemaakt: vier met verschillende typen handgebaren en één zonder handgebaren. De inhoud van het bericht was in elk filmpje identiek. Maricchiolo et al. (2009) vonden een significant verschil in overtuigingskracht tussen de filmpjes met en het filmpje zonder gebaren: de filmpjes met gebaren typeerden de studenten als overtuigender dan het filmpje zonder gebaren.

Ondanks de relevante aanwijzingen voor dit gevonden verband, zijn er wat kanttekeningen bij het onderzoek te plaatsen. Eén van deze kanttekeningen is dat bij de verdeling die Maricchiolo et al. in handgebaren maken, vraagtekens te plaatsen zijn. Het onderscheid dat zij maken komt niet overeen met de dimensies van gebaren van McNeill (2006). Zo nemen zij 'adapters' op in hun verdeling, die niet als gebaren bestempeld kunnen worden. Een andere kanttekening is dat er voor het experiment 50 psychologie studenten van een universiteit zijn gebruikt, die – zo bleek uit vooronderzoek – redelijk wat kennis hadden over en betrokken waren bij het onderwerp dat werd behandeld in de speech. Dit zou effect kunnen hebben gehad op de resultaten. Uit onderzoek van Jakob, Roessing en Petersen (2011) naar effecten van verbale en non-verbale aspecten in persuasieve communicatie komt namelijk naar voren dat het effect van handgebaren verschillend zou kunnen zijn afhankelijk van de manier waarop de speech door de ontvanger wordt verwerkt. Dit verschil kan verklaard worden aan de hand van zogenoemde duale procesmodellen.

1.3. Duale procesmodellen: de perifere en de centrale route

In het begin van de jaren tachtig van de vorige eeuw is het idee ontstaan van meerdere acceptatieprocessen. Ongeveer gelijktijdig zijn twee modellen, de zogenaamde duale procesmodellen, voorgesteld: het Elaboration Likelihood Model (ELM) van Petty en Cacioppo (1981, 1986; Petty, Rucker, Bizer & Cacioppo, 2004) en het Heuristic-Systematic Model (HSM) van Chaiken (1980, 1987; Chaiken, Liberman & Eagly, 1989). Het uitgangspunt van beide modellen is dat mensen in principe correcte attitudes willen hebben; zij vinden het belangrijk dat hun oordeel over objecten of gedragingen juist is. Om dit te bereiken zijn er twee verschillende informatieverwerkingsroutes die iemand kan volgen (Hoeken et al., 2012).

Eén van de twee manieren om tot een juist oordeel te komen, is het kritisch kijken naar alle relevante argumenten. In het HSM wordt dit de systematische route genoemd en in het ELM de centrale route. Bij dit acceptatieproces wordt informatie door het publiek zorgvuldig verwerkt, om zo de juistheid van een evaluatief standpunt vast te stellen. Voor deze zorgvuldige afweging van de argumenten, moet – door de ontvanger – aan drie voorwaarden zijn voldaan.

Ten eerste moet de ontvanger bekwaam zijn. Bekwaamheid wordt bepaald door afleiding (bijvoorbeeld harde muziek) en voorkennis van het onderwerp. Ten tweede speelt de motivatie van de ontvanger een beslissende rol. Motivatie wordt onder andere bepaald door betrokkenheid, waarbij twee vormen van belang zijn: consequentiebetrokkenheid (het belang dat de ontvanger bij het onderwerp heeft om een correct oordeel te hebben) en waardebetrokkenheid (de mate waarin het onderwerp gerelateerd is aan waarden die voor de ontvanger belangrijk zijn). Ook de stemming waar de ontvanger in verkeerd heeft invloed op zijn motivatie; iemand in een goede bui is makkelijker te overtuigen dan iemand in een slechte bui. Daarnaast speelt 'need for cognition' een rol bij de motivatie, waarbij het gaat om hoe prettig de ontvanger het vindt om diep na te denken.

As laatste moet de ontvanger naast bekwaam en gemotiveerd, voldoende in gelegenheid zijn om zorgvuldig naar de argumenten te kunnen kijken. Wanneer dit fysiek onmogelijk is, zal dit niet gebeuren (Hoeken et al., 2012).

Naast de centrale route is er nog een andere, minder complexe manier om te bepalen of het gepropageerde standpunt correct is of niet, namelijk door middel van het gebruik van vuistregels of heuristieken. Dit tweede acceptatieproces is veel minder gericht op een inhoudelijke afweging van de argumenten. In het HSM wordt dit acceptatieproces heuristische verwerking genoemd en het ELM spreekt van de perifere route. Bij deze route maakt het publiek gebruik van perifere, bijkomstige cues, of vuistregels om een mening te vormen (Hoeken et al., 2012). Bijvoorbeeld: "De politicus komt charmant over, ik mag hem wel, dus het zal wel waar zijn wat hij zegt.". Eén van de aspecten die invloed kan hebben bij de perifere route, zijn non-verbale kenmerken van de spreker (Jackob et al., 2011).

Jackob et al. (2011) besteedden in hun onderzoek aandacht aan de verschillende acceptatieprocessen en hun invloed op de overtuigingskracht van handgebaren. In hun onderzoek is gekeken naar de relatie tussen de inhoud van de boodschap, intonatie, lichaamstaal en de bijdrage van deze drie aspecten op de algehele overtuiging. Ze deden dit op basis van twee gescheiden experimenten. In het eerste experiment zijn aan drie verschillende groepen respondenten drie versies van de video met een speech laten zien: (1) zonder intonatie en zonder gebaren, (2) met intonatie en zonder gebaren, (3) met intonatie en met gebaren. De geluidsfragmenten van de eerste twee groepen zijn later gebruikt in het tweede experiment om te analyseren welk effect intonatie heeft als er geen visuele cues aanwezig zijn. Uit dit onderzoek kwam naar voren dat de inhoud van de speech het meest

effect heeft op overtuiging van publiek, maar dat het gebruik van intonatie en gebaren de perceptie van sommige kenmerken van de speech, zoals levendigheid en krachtig, wel versterken.

Jackob et al. (2011) geven voor dit resultaat de mogelijke verklaring dat de studenten die voor de experimenten werden benaderd, allen betrokken waren bij het onderwerp van de speech. Dit zou de reden kunnen zijn waarom de inhoud van de speech uiteindelijk bepalend was voor de overtuiging en de non-verbale elementen meer van secundair belang waren. Immers, vanwege de betrokkenheid van de studenten is de verwachting dat zij de speech centraal hebben verwerkt. Bij de centrale route zijn het de argumenten die de doorslaggevende rol spelen, niet de non-verbale elementen.

Er is echter tot op heden onvoldoende bewijs om vast te kunnen stellen dat handgebaren inderdaad een overtuigendere rol spelen bij publiek dat de perifere route volgt, dan bij publiek dat de centrale route volgt. Om hier uitspraken over te doen, is meer onderzoek nodig waarbij een duidelijk onderscheid wordt gemaakt tussen respondenten die de centrale route volgen en respondenten die de perifere route volgen.

1.4. In dit onderzoek

Verschillende onderzoeken lijken aan te tonen dat er een relatie bestaat tussen het gebruik van handgebaren in politieke speeches en overtuiging van het publiek (Jackob et al., 2011; Maricchiolo et al., 2009; Maricchiolo et al., 2014; Streeck, 2008). Het bewijs is echter nog te schaars om hier conclusies over te trekken, mede vanwege de verschillende kanttekeningen bij het onderzoek van Maricchiolo et al (2009).

Er is reden om af te vragen of er een verschil bestaat in effect van handgebaren op overtuiging van publiek tussen de twee verschillende acceptatieprocessen binnen de duale procesmodellen: de perifere en de centrale route. Verondersteld wordt dat handgebaren bij de perifere route een grotere rol spelen dan bij de centrale route, omdat bij de centrale route de inhoud van de speech een belangrijkere rol speelt. Om hier een duidelijk antwoord op te krijgen, is het van belang om bij dit onderzoek beide acceptatieprocessen te betrekken en naar onderling verschil in overtuiging door handgebaren te kijken. Dit zal gedaan worden door middel van een manipulatie van de consequentiebetrokkenheid. Wanneer een respondent wel consequentiebetrokken is, mag geconcludeerd worden dat hij (meer) de

centrale route volgt. Wanneer iemand niet consequentiebetrokken is, mag geconcludeerd worden dat hij (meer) de perifere route volgt. In dit onderzoek worden de begrippen 'wel consequentiebetrokken' en de 'centrale route', en 'niet consequentiebetrokken' en de 'perifere route' dan ook aan elkaar gelijkgesteld.

Het doel van dit onderzoek is antwoord te vinden op de vraag of het volgen van één van de twee verschillende acceptatieprocessen, invloed heeft op de mate van overtuiging van handgebaren bij publiek. Om dit te realiseren zullen er twee versies van dezelfde speech aan twee verschillende groepen respondenten worden laten zien. Eén versie met oorspronkelijk bewegend beeld en geluid, en één versie met stilstaand beeld en geluid. De respondenten die de versie zonder bewegend beeld te zien krijgen, krijgen in plaats daarvan een aantal screenshots uit de speech op een scherm te zien, die achtereenvolgend worden afgespeeld. Dit wordt gedaan zodat ze wel beeld hebben van de politicus en de mogelijke overtuigingskracht van handgebaren niet toegeschreven kan worden aan uiterlijke kenmerken.

Na het zien van de speeches wordt bij beide groepen een vragenlijst afgenomen om te achterhalen in hoeverre ze door de speech zijn overtuigd. Om de consequentiebetrokkenheid te manipuleren, worden twee verschillende inleidingen bij de vragenlijst geschreven: één die gaat over het invoeren van een eindtermtoets aankomend studiejaar, en één die gaat over het invoeren van een eindtermtoets in 2025. Behalve het verschil in jaartal, zal de inhoud verder niet van elkaar verschillen.

Aan de hand van de ingevulde vragen over overtuiging wordt duidelijk of er een verschil bestaat in overtuiging op publiek tussen de groep die de speech met handgebaren heeft gezien en de groep die de speech zonder handgebaren heeft gezien. Op basis van eerder onderzoek wordt verwacht dat de eerste groep meer overtuigd zal zijn (Jackob et al., 2011; Maricchiolo et al., 2009; Maricchiolo et al., 2014; Streeck, 2008). Hypothese 1 luidt dus: respondenten die bewegend beeld (met handgebaren) zien, zijn meer overtuigd dan respondenten die stilstaand beeld (zonder handgebaren) zien.

Vervolgens wordt gekeken naar verschillen in overtuiging van handgebaren op respondenten die de perifere route hebben gevolgd en respondenten die de centrale route hebben gevolgd. Op basis van de theorie over het duale procesmodel (Hoeken, 2012) is de verwachting hierbij dat respondenten die de perifere route volgen, meer overtuigd zullen zijn door het gebruik van handgebaren dan respondenten die de centrale route volgen.

Hypothese 2 luidt dus: respondenten die niet consequentiebetrokken zijn en bewegend beeld (met handgebaren) zien, zijn meer overtuigd dan respondenten die wel consequentiebetrokken zijn en bewegend beeld zien.

2. Methode

2.1. Materiaal

Eén experiment met vier condities is uitgevoerd om de interactie tussen de twee onafhankelijke variabelen 'handgebaren' en 'consequentiebetrokkenheid' te onderzoeken. Alle vier de condities bestonden uit dezelfde speech, over het invoeren van een eindtermtoets in het hoger onderwijs. De onafhankelijke variabele gebaren is gemanipuleerd door een conditie te maken met bewegend beeld en een conditie met stilstaand beeld. De eerste conditie bevatte het oorspronkelijke filmpje. Bij de tweede conditie is het bewegend beeld vervangen door twaalf screenshots uit het oorspronkelijke filmpje (zie bijlage 1 voor een aantal voorbeelden), op momenten dat de spreker geen handgebaren maakte. Er is gekozen voor het laten zien van screenshots om er voor te zorgen dat in beide versies de uiterlijke kenmerken niet van elkaar verschillen, en een mogelijk verschil in overtuiging daar niet aan toe te schrijven valt.

De speech (zie bijlage 2) ging over het invoeren van een eindtermtoets op de Hogeschool Arnhem Nijmegen (HAN). Deze speech is ingesproken door de heer R. Reesink, specialist op het gebied van communicatie. De spreker was dus geen politicus, maar is bij de respondenten wel als politicus geïntroduceerd. In de speech maakte de heer R. Reesink veelvuldig en spontaan gebruik van handgebaren. De consequentiebetrokkenheid is gemanipuleerd aan de hand van de vragenlijsten (zie bijlage 3) die participanten moesten invullen. Van de vragenlijsten waren twee versies gemaakt. De vragen kwamen exact met elkaar overeen, maar in de ene versie werd in de inleiding gesproken over dat de HAN van plan is de eindtermtoets aankomend studiejaar in te voeren en in de andere versie dat de HAN van plan is de eindtermtoets pas in 2025 in te voeren. De respondenten werd gevraagd voorafgaand aan het filmpje de inleiding te lezen en na afloop de vragen in te vullen. Deze manier van manipuleren wordt veelvuldig gebruikt in experimenten die zijn geïnspireerd op Petty en Cacioppo (1986) en waarbij studenten als proefpersonen fungeren. Het idee hierachter is dat de consequenties van het voorstel waarin staat dat de

eindtermtoets aankomend studiejaar in wordt gevoerd, veel ernstiger zijn voor de proefpersonen dan het voorstel waarin staat dat de toets pas in 2025 ingevoerd gaat worden. Immers, als de toets aankomend studiejaar ingevoerd wordt, zullen de proefpersonen die toets zelf moeten maken. De consequentiebetrokkenheid is voor deze groep daarom hoger dan voor de andere groep (Petty & Cacioppo, 1986).

Om te controleren of deze manipulatie van de consequentiebetrokkenheid ook daadwerkelijk was geslaagd, zijn er drie vragen op zevenpunts Likertschaal in de vragenlijst opgenomen om de consequentiebetrokkenheid te meten (*Voorbeelditem: 'of de eindtermtoets wel of niet wordt ingevoerd, heeft weinig invloed op mijn leven'*). De betrouwbaarheid van de consequentiebetrokkenheid bij het invoeren van de eindtermtoets bestaande uit drie items was adequaat: $\alpha = .78$. Uit een onafhankelijke *t*-toets voor Consequentiebetrokkenheid met als factor 'Jaartal invoering eindtermtoets' bleek er een significant verschil te zijn tussen de versie waarbij de toets aankomend studiejaar ingevoerd zal worden en de versie waarbij de toets in 2025 ingevoerd zal worden ($t(112) = 8,85, p = .00$). De respondenten die de versie over aankomend studiejaar kregen ($M = 4.50, SD = 1.19$), bleken meer consequentiebetrokken dan de respondenten die de versie over 2025 kregen ($M = 2.73, SD = 0.97$).

Om te achterhalen of de respondenten die consequentiebetrokken waren ook aan de factoren 'stemming', 'need for cognition' en 'afleiding' voldeden – wat nodig is om centraal te kunnen verwerken – is voor elk aspect één vraag op zevenpunts Likertschaal opgesteld. Deze vragen zijn door alle respondenten beantwoord, maar er is alleen naar de antwoorden van de groep gekeken die consequentiebetrokken was. Dit aangezien het alleen voor die groep van belang was om aan deze randvoorwaarden te voldoen. De drie vragen luiden respectievelijk:

1. *'Ik voel mij op dit moment positief gestemd' (stemming)*, met 1 als 'zeer mee eens' en 7 als 'zeer mee oneens'. Hierbij scoorden de respondenten die wel consequentiebetrokken waren net iets onder gemiddeld ($M = 3.86, SD = 1.45$). Verondersteld mag dus worden dat de stemming van de respondenten positief genoeg was om centraal te kunnen verwerken.
2. *'Ik vind het prettig om diep na te denken' (need for cognition)*, met 1 als 'zeer mee eens' en 7 als 'zeer mee oneens'. Hierbij scoorden de respondenten die wel consequentiebetrokken waren net iets onder gemiddeld ($M = 3.68, SD = 1.58$).

Verondersteld mag dus worden dat de respondenten het prettig genoeg vonden om diep na te denken om centraal te kunnen verwerken.

3. 'Ik werd afgeleid tijdens het bekijken/beluisteren van de speech' (afleiding), met 1 als 'helemaal niet afgeleid' en 7 als 'heel erg afgeleid. Hierbij scoorden de respondenten die wel consequentiebetrokken waren net bovengemiddeld ($M = 4.30$, $SD = 1,77$). Bij het analyseren en interpreteren van de gegevens dient rekening gehouden te worden met dat de respondenten die wel consequentiebetrokken waren, iets bovengemiddeld waren afgeleid. Echter lijkt dit niet gelijk een reden te zijn om de resultaten in twijfel te trekken, omdat de respondenten aan alle andere voorwaarden wel voldoen en niet dermate afgeleid waren om te veronderstellen dat ze niet meer in staat waren centraal te verwerken.

2.2. Proefpersonen

In totaal hebben er aan het onderzoek 116 studenten HBO pedagogiek deelgenomen, verdeeld over verschillende jaarlagen, in verschillende klassen. 112 van de 116 respondenten was vrouw. De respondenten waren tussen de 18 en 56 jaar, met een gemiddelde leeftijd van 25 en SD van 8,35. Eén van de klassen was een deeltijdgroep, die bestond uit mensen die ouder waren en de uitschieters op leeftijd verklaren.

Het opleidingsniveau van de respondenten was hoog; alle respondenten zijn HBO student. Hier is voor gekozen om er voor te zorgen dat alle respondenten in ieder geval bekwaam genoeg zijn om de informatie centraal te kunnen verwerken.

Alle respondenten zijn willekeurig blootgesteld aan één van de vier versies van het experiment. De precieze verdeling hiervan staat weergegeven in de onderstaande tabel.

Tabel 1. De verdeling van de respondenten over de vier condities van het experiment

	Consequentiebetrokken	Niet consequentiebetrokken
Bewegend beeld	26 respondenten	27 respondenten
Stilstaand beeld	37 respondenten	26 respondenten

2.3. Onderzoeksontwerp

Er is gebruik gemaakt van een tussenproefpersoonontwerp met twee onafhankelijke variabelen. De onafhankelijke variabele 'handgebaren' werd gemanipuleerd doordat respondenten of de speech met oorspronkelijk bewegend beeld en geluid te zien kregen, of de speech met stilstaand beeld (screenshots) en geluid. De onafhankelijke variabele 'consequentiebetrokkenheid' werd gemanipuleerd doordat respondenten of de versie van de vragenlijst met de invoering van de eindtoets aankomend studiejaar te zien kregen, of de versie met de invoering van de eindtermtoets in 2025.

2.4. Instrumentatie

Om de overtuiging van de speech te meten, is er na het bekijken van de speech een vragenlijst afgenomen. Overtuiging is gemeten op drie verschillende elementen, met bij ieder element drie vragen op een zevenpunts Likertschaal, waarbij 1 stond voor 'zeer mee eens' en 7 voor 'zeer mee oneens'. Zowel de elementen als de bijbehorende vragen zijn gebaseerd op eerder onderzoek van Jakob et al. (2011). Alle vragen zijn terug te vinden in de appendix (bijlage 3).

2.4.1. De uitvoering van de speech

De betrouwbaarheid van de vragen over de uitvoering van de speech bestaande uit drie items was goed: $\alpha = .83$. (Voorbeelditem: 'Ik vond de speech levendig'.)

2.4.2. De inhoud van de speech

De betrouwbaarheid van de vragen over de inhoud van de speech bestaande uit drie items was onvoldoende: $\alpha = .61$. Dit is te verklaren doordat de drie vragen inhoudelijk van elkaar verschillen. Om deze reden zijn de drie items niet samengevoegd, maar los van elkaar geanalyseerd.

Deze drie vragen waren: 'Ik vond de speech oprecht', 'Ik vond de speech feitelijk juist' en 'Ik vond de speech krachtig'.

2.4.3. De eigenschappen van de politicus

De betrouwbaarheid van de vragen over de eigenschappen van de politicus bestaande uit drie items was goed: $\alpha = .85$. (Voorbeelditem: 'Ik vond de politicus aardig overkomen').

2.5. Procedure

De experimenten zijn afgenomen in groepsverband bij verschillende klassen pedagogiek aan de Hogeschool Arnhem Nijmegen. De deelnemende klassen werden toegewezen door de studietoetscoördinator in overleg met de docent van de betreffende klas. Alle studenten is voorafgaand aangegeven dat ze niet verplicht waren om deel te nemen. Daarna werden de studenten gevraagd de inleiding van de vragenlijst te lezen, waarbij aan werd gegeven dat het van belang was niet met medestudenten te overleggen. Na het lezen van de inleiding kregen de studenten klassikaal de speech te zien, om na het kijken de vragenlijst individueel in te vullen. Na afloop van het experiment werden de studenten er van op de hoogte gebracht dat de speech in scène was gezet, dat de heer R. Reesink geen politicus is en dat er geen sprake is van een invoering van een eindtermtoets op de HAN. In totaal duurde het experiment circa 10 minuten.

Het voordeel van het afnemen in groepen is dat er in relatief korte termijn veel studenten bereikt konden worden, wat bij individuele afname niet haalbaar was geweest. Daarnaast waren respondenten in de gelegenheid een vraag te stellen bij onduidelijkheden, zodat vrijwel alle vragen uit de vragenlijst door alle respondenten in zijn gevuld en niemand vroegtijdig is afgehaakt.

2.6. Statistische toetsing

Om een antwoord te geven op de vraag of handgebaren bij de perifere route een grotere rol spelen dan bij de centrale route, is er een tweeweg ANOVA uitgevoerd voor elk element van overtuiging (uitvoering, inhoud, eigenschappen), waarbij de vragen over de uitvoering van de speech apart van elkaar zijn geanalyseerd. Hierbij is gekeken naar mogelijke hoofdeffecten van handgebaren en consequentiebetrokkenheid en naar een mogelijk interactie-effect tussen handgebaren en consequentiebetrokkenheid.

3. Resultaten

In totaal zijn er vijf tweeweg ANOVA's uitgevoerd, één met betrekking tot de uitvoering van de speech, één met betrekking tot de eigenschappen van de politicus en drie met betrekking tot de inhoud van de speech.

3.1. De uitvoering van de speech

Uit de tweeweg variantie-analyse voor Uitvoering van de speech met als factoren Consequentiebetrokkenheid en Handgebaren bleek geen significant hoofdeffect van Consequentiebetrokkenheid ($F(1, 111) = 1.722, p = .192$). Er bleek wel een significant hoofdeffect van Handgebaren ($F(1, 111) = 7.681, p = .007$). Het bleek dat respondenten die de speech met handgebaren zagen ($M = 4.13, SD = 1.18$) positiever over de uitvoering van de speech waren dan respondenten die de speech zonder handgebaren zagen ($M = 4.71, SD = 1.22$). Er trad ook een interactie-effect op tussen Consequentiebetrokkenheid en Handgebaren ($F(1, 111) = 8.02, p = .006$). Het effect van Consequentiebetrokkenheid bleek alleen op te treden voor respondenten die de speech met handgebaren zagen ($F(1, 50) = 9.02, p = .004$). De Uitvoering van de speech was bij niet consequentiebetrokken respondenten ($M = 3.68, SD = 1.07$) positiever dan bij wel consequentiebetrokken respondenten ($M = 4.59, SD = 1.12$). Er bleek geen effect van Consequentiebetrokkenheid voor de respondenten die stilstaand beeld zagen ($F(1, 61) = 1.14, p = .289$).

3.2 De inhoud van de speech

De overtuiging van de inhoud van de speech is gemeten door de drie vragen afzonderlijk van elkaar te analyseren: 'Ik vond de speech oprecht' ('Oprecht'), 'Ik vond de speech feitelijk juist' ('Feitelijk juist'), 'Ik vond de speech interessant' ('Interessant').

3.2.1. 'Oprecht'

Uit de tweeweg variantie-analyse voor 'Oprecht' met als factoren Consequentiebetrokkenheid en Handgebaren bleek een significant hoofdeffect van Consequentiebetrokkenheid ($F(1, 111) = 5.019, p = .027$). Het bleek dat respondenten die consequentiebetrokken waren ($M = 3.7, SD = 1.10$) de speech minder oprecht vonden dan respondenten die niet consequentiebetrokken waren ($M = 3.2, SD = 1.20$). Er bleek ook een

significant hoofdeffect van Handgebaren ($F(1, 111) = 6.81, p = .010$). Het bleek dat respondenten die de speech met handgebaren zagen ($M = 3.17, SD = 1.17$) de speech meer oprecht vonden dan respondenten die de speech zonder handgebaren zagen ($M = 3.73, SD = 1.10$). Er trad geen interactie-effect op tussen Consequentiebetrokkenheid en Handgebaren ($F(1, 111) = 3.86, p = .052$).

3.2.2. 'Feitelijk juist'

Uit de tweeweg variantie-analyse voor 'Feitelijk juist' met als factoren Consequentiebetrokkenheid en Handgebaren bleek geen significant hoofdeffect van Consequentiebetrokkenheid ($F(1, 112) = 1.43, p = .234$). Er bleek ook geen significant hoofdeffect van Handgebaren ($F(1, 112) < 1, p = .50$). Er trad wel een interactie-effect op tussen Consequentiebetrokkenheid en Handgebaren ($F(1, 111) = 4.72, p = .032$). Het effect van Consequentiebetrokkenheid bleek alleen op te treden voor respondenten die de speech met handgebaren zagen ($F(1, 51) = 5.29, p = .026$). De niet consequentiebetrokken respondenten vonden de speech meer feitelijk juist ($M = 3.37, SD = .231$) dan de wel consequentiebetrokken respondenten ($M = 4.59, SD = 1.12$). Er bleek geen effect van Consequentiebetrokkenheid voor de respondenten die stilstaand beeld zagen ($F(1, 61) < 1, p = .289$).

3.2.3. 'Interessant'

Uit de tweeweg variantie-analyse voor 'Interessant' met als factoren Consequentiebetrokkenheid en Handgebaren bleek geen significant hoofdeffect van Consequentiebetrokkenheid ($F(1, 112) = 1.03, p = .312$). Er bleek wel een significant hoofdeffect van Handgebaren ($F(1, 111) = 6.52, p = .012$). Het bleek dat respondenten die de speech met handgebaren zagen ($M = 3.70, SD = 1.45$) de speech interessanter vonden dan respondenten die de speech zonder handgebaren zagen ($M = 4.40, SD = 1.49$). Er trad geen interactie-effect op tussen Consequentiebetrokkenheid en Handgebaren ($F(1, 111) = 2.00, p = .160$).

3.3. De eigenschappen van de politicus

Uit de tweeweg variantie-analyse voor Eigenschappen van de politicus met als factoren Consequentiebetrokkenheid en Handgebaren bleek een significant hoofdeffect van Consequentiebetrokkenheid ($F(1, 112) = 11.86, p = .001$). Het bleek dat respondenten die consequentiebetrokken waren ($M = 3.60, SD = .93$) minder positief waren over de eigenschappen van de politicus dan respondenten die niet consequentiebetrokken waren ($M = 2.96, SD = 1.02$). Er bleek ook een significant hoofdeffect van Handgebaren ($F(1, 112) = 4.99, p = .028$). Het bleek dat respondenten die de speech met handgebaren zagen ($M = 3.07, SD = 1.07$) positiever waren over de eigenschappen van de politicus dan respondenten die de speech zonder handgebaren zagen ($M = 3.51, SD = .94$). Er trad geen interactie-effect op tussen Consequentiebetrokkenheid en Handgebaren ($F(1, 112) = 1.58, p = .212$).

4. Conclusie

Deze studie ging over de vraag of de informatieverwerkingsroute die iemand volgt als hij naar een speech luistert, een rol kan spelen bij de overtuigingskracht van handgebaren die de politicus tijdens de speech gebruikt. De eerste hypothese was dat respondenten die bewegend beeld (met handgebaren) zagen, meer overtuigd zouden zijn dan respondenten die stilstaand beeld (zonder handgebaren) zagen. Dit bleek inderdaad het geval te zijn bij vier van de vijf aspecten van overtuiging: 'uitvoering speech', 'eigenschappen politicus', 'speech oprecht' en 'speech interessant'. Deze positieve relatie bleef uit bij één aspect van overtuiging, namelijk: 'informatie feitelijk juist'.

De tweede hypothese was dat respondenten die niet consequentiebetrokken waren en bewegend beeld (met handgebaren) zagen, meer overtuigd zouden zijn dan respondenten die wel consequentiebetrokken waren en bewegend beeld (met handgebaren) zagen. Bij twee aspecten van overtuiging bleek dit inderdaad het geval te zijn: 'uitvoering speech' en 'informatie feitelijk juist'. Op deze twee punten scoorden respondenten die niet consequentiebetrokken waren en bewegend beeld (met handgebaren) zagen positiever dan respondenten die wel consequentiebetrokken waren en bewegend beeld (met handgebaren) zagen. De consequentiebetrokkenheid bleek geen effect te hebben op de overtuiging bij respondenten die stilstaand beeld zagen. Dit interactie-effect tussen handgebaren en consequentiebetrokkenheid bleef uit bij

‘eigenschappen politicus’, ‘speech oprecht’ en ‘speech interessant’. Hierbij had de consequentiebetrokkenheid geen effect op de overtuiging van handgebaren. Uit deze studie kan geconcludeerd worden dat er inderdaad een effect lijkt te zijn van consequentiebetrokkenheid op de mate waarin handgebaren (op bepaalde aspecten) tot meer overtuiging leiden. Een politicus die tijdens zijn speech handgebaren gebruikt, komt op de doelgroep waarvoor het onderwerp niet relevant is (en dus minder consequentiebetrokken is), dus op bepaalde kenmerken meer overtuigend over dan op de doelgroep waarvoor het onderwerp wel relevant is.

5. Discussie

Het positieve effect van handgebaren op vier van de vijf aspecten van overtuiging, namelijk ‘uitvoering speech’, ‘eigenschappen politicus’, ‘speech oprecht’ en ‘speech interessant’, waren in lijn der verwachting en sluiten aan bij eerder onderzoek publiek (Jackob et al., 2011; Maricchiolo et al., 2009; Maricchiolo et al., 2014; Streeck, 2008). Zij laten in hun onderzoeken zien dat er aanwijzingen voor zijn dat een politicus die handgebaren gebruikt als meer overtuigend wordt ervaren dan een politicus die geen handgebaren gebruikt. Dit huidige onderzoek ondersteunt deze bevinding: de respondenten die de speech met handgebaren zagen, waren op vier van de vijf aspecten meer overtuigd dan de respondenten die de speech zonder handgebaren zagen.

Een alternatieve verklaring voor het positieve effect zou de bewegingen van het gezicht van de politicus kunnen zijn. Bewegend beeld bestaat immers uit meer dan alleen gebaren. Weliswaar waren de uiterlijke kenmerken in beide condities hetzelfde, maar bij bewegend beeld ten opzichte van stilstaand beeld spelen ook andere aspecten een rol, zoals bijvoorbeeld mimiek. Ook deze factor kan net als handgebaren invloed uitoefenen op de geloofwaardigheid van de spreker en op deze manier de overtuiging van het publiek beïnvloeden. (Maricchiolo et al., 2014). Vervolgonderzoek kan eventuele beïnvloeding van deze factor uitsluiten, door een conditie op te zetten waarbij er geen (bewegend) beeld van het gezicht van de politicus te zien is. In plaats daarvan zou de camera zich kunnen richten op de handen. Nog een andere alternatieve verklaring zou kunnen zijn dat het wellicht ‘leuker’ is om naar bewegend beeld dan naar stilstaand beeld te kijken, omdat er bij bewegend beeld meer gebeurt. Door een conditie op te zetten waarin respondenten alleen

de handen van de politicus zien, wordt ook de mogelijke invloed van deze factor geminimaliseerd.

De positieve interactie tussen handgebaren en consequentiebetrokkenheid op overtuiging bij de aspecten 'uitvoering speech' en 'informatie feitelijk juist' wijzen op een nog niet eerder gevonden verband. Respondenten die niet consequentiebetrokken zijn en dus (meer) de perifere route volgen, zijn meer overtuigd van bewegend beeld dan respondenten die wel consequentiebetrokken zijn en dus (meer) de centrale route volgen. Dit effect werd niet gevonden bij stilstaand beeld, waarbij consequentiebetrokkenheid geen effect had op de scores. Deze interactie-effecten sluiten aan bij de tweede hypothese en bevestigen het vermoeden dat handgebaren mogelijk als perifere cue functioneren. Perifere cues zijn 'niet inhoudelijke kenmerken', waar de ontvanger zich op richt als hij de informatie (meer) perifeer verwerkt. Wanneer iemand informatie (meer) centraal verwerkt, weegt hij de informatie zorgvuldig af en kijkt hij kritisch naar alle relevante argumenten, om tot een juist oordeel te komen. Wanneer iemand informatie (meer) perifeer verwerkt, richt iemand zich meer op de niet inhoudelijke kenmerken; omdat het nadenken over de daadwerkelijke argumenten te veel denkkracht vergt, richt de ontvanger zich op informatie die makkelijker te verwerken is (Hoeken et al., 2012). Op basis van dit onderzoek valt te suggereren dat mensen die naar een politicus kijken die handgebaren gebruikt, onbewust denken: 'hij gebruikt veel handgebaren, dus hij zal wel weten waar hij het over heeft'. De handgebaren versterken hiermee de geloofwaardigheid van de spreker. Dit verklaart waarom de respondenten die in dit onderzoek de perifere route volgen en handgebaren zien, positievere scores op 'feitelijk juist' en 'uitvoering speech'. Deze bevindingen bevestigen de veronderstelling die Jakob et al. (2011) in hun onderzoek maken. Jakob et al. (2011) veronderstellen dat handgebaren mogelijk een overtuigendere rol zouden kunnen spelen bij publiek dat de perifere route volgt, dan bij publiek dat de centrale route volgt. Dit onderzoek laat zien dat er inderdaad een verband lijkt te bestaan tussen de informatieverwerkingsroute en de overtuigingskracht van handgebaren. Wel moet aangegeven worden dat het interactie-effect bij 'uitvoering speech' klein was.

Het uitblijven van een positief interactie-effect bij 'eigenschappen politicus', 'speech oprecht' en 'speech interessant' is lastig om enkel op basis van dit onderzoek te verklaren. Een mogelijke verklaring zou kunnen zijn dat er wellicht andere perifere cues dan handgebaren ten grondslag liggen aan deze aspecten van overtuiging. Zo is het mogelijk dat

bij 'eigenschappen politicus' de uiterlijke kenmerken van de politicus als perifere cue functioneren: iemand die er aantrekkelijk uitziet wordt als geloofwaardiger ervaren dan een onaantrekkelijk persoon (Hoeken et al., 2012). Een andere mogelijke verklaring zou kunnen zijn dat bij deze aspecten van overtuiging bij zowel de centrale als de perifere route de argumenten uit de speech de doorslaggevende rol spelen, en niet de non-verbale aspecten.

Bij dit huidig onderzoek zijn een aantal kanttekeningen te plaatsen waar bij vervolgonderzoek rekening mee gehouden kan worden. Zo gaven respondenten mondeling aan de schaal wat verwarrend te vinden; zij hadden het logischer gevonden als 1 voor '*zeer mee oneens*' en 7 voor '*zeer mee eens*' had gestaan (dit was nu andersom). Omdat de vragen consequent op deze manier af zijn genomen, heeft het vermoedelijk niet tot verkeerde interpretaties of resultaten geleid. Om het echter helemaal uit te sluiten en om het voor de respondenten begrijpelijker te maken, is het verstandig om bij een vervolg de schaal te wijzigen in 1 voor '*zeer mee oneens*' en 7 voor '*zeer mee eens*'.

Vrijwel alle respondenten waren vrouw (112 van de 116). Er zijn tot op heden nog geen aanwijzingen gevonden dat vrouwen op een andere manier worden overtuigd door handgebaren dan mannen, maar vervolgonderzoek zou hier wel naar kunnen kijken, om een eventueel effect daarop uit te kunnen sluiten. Ook zou het zo kunnen zijn dat vrouwen anders op een mannelijke politicus reageren dan dat ze op een vrouwelijke politicus reageren. Vervolgonderzoek zie hier naar kunnen kijken door de speech in te laten spreken door een vrouw en wederom voornamelijk vrouwelijke respondenten bij het experiment te betrekken.

Het experiment is afgenomen in groepen. Hiervoor is bij dit onderzoek gekozen vanwege het korte tijdsbestek. Het kan hierdoor zijn dat respondenten meer afgeleid waren, dan wanneer het experiment individueel afgenomen zou zijn geweest. Om hier rekening mee te houden, was er in de vragenlijst de vraag '*Ik werd afgeleid tijdens het bekijken/beluisteren van de speech*' opgenomen, waarbij 1 stond voor '*helemaal niet afgeleid*' en 7 voor '*heel erg afgeleid*'. Het gemiddelde van 4.06 ($SD = 1.75$) laat zien dat respondenten inderdaad net iets bovengemiddeld afgeleid waren. De mate van afleiding was echter niet dermate hoog om de gevonden resultaten in twijfel te trekken, maar kan om volledig uit te sluiten wel meegenomen worden in vervolgonderzoek. Het experiment zou dan in een individuele setting afgenomen kunnen worden.

De resultaten van dit onderzoek bevestigen de resultaten uit eerder onderzoek dat handgebaren in politieke speeches inderdaad een positief effect kunnen hebben op overtuiging. Als aanvulling toont dit onderzoek aan dat de politicus met name bij publiek waarvoor het onderwerp niet direct relevant is, door middel van handgebaren sterker over kan komen; de uitvoering van zijn speech komt overtuigender over en het publiek gelooft eerder dat wat hij zegt ook juist is. Hoewel de niet betrokken doelgroep in eerste instantie wellicht wat minder interessant lijkt voor een politicus, lijkt het dus wel het publiek te zijn waarmee hij relatief eenvoudig zieltjes kan winnen.

Dankwoord

Graag wil ik mijn scriptiebegeleidster Dr. M.W. Hoetjes bedanken voor haar ondersteuning en vertrouwen tijdens het gehele proces, en de heer R. Reesink voor het inspreken van de speech. Ook ben ik de docenten van de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen die bereid waren om hun lestijd af te staan voor het experiment, en de studenten waarbij ik het experiment af heb mogen nemen bijzonder dankbaar.

Literatuurlijst

- Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39 (5), 752-766.
- Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. In M.P. Zanna, J.M. Olson, & C.P. Herman (eds.), *Social influence: The Ontario symposium* (Vol. 5, pp. 3-39). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Chaiken, S., Liberman, A. & Eagly, A.H. (1989). Heuristic and systematic information processing within and beyond the persuasion context. In J.S. Uleman, & J.A. Bargh (eds.), *Unintended thought* (pp. 212-252). New York: Guilford.
- Hoeken, H., Hornikx, J., Hustinx, L. (2012). *Overtuigende teksten. Onderzoek en ontwerp*. (2^e druk). Bussum: Coutinho.
- Jackob, N., Roessing, T., & Petersen, T. (2011). The effects of verbal and nonverbal elements in persuasive communication: Findings from two multi-method experiments. *Communications*, 36, 245 – 271.
- Maricchiolo, F., Bonaiuto, M., & Gnisci, A. (2014). Body movements in political discourse. *Body – Language – Communication*, 2, 1400 – 1412.
- 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.
- Mattes, K., Spezio, M., Kim, H., Todorov, A., Adolphs, R., & Alvarez, M. (2010). Predicting election outcomes from positive and negative trait assessments of candidate images. *Political Psychology*, 31(1), 41 – 58.
- McNeill, D. (2006). Gesture and Communication. In Mey, J. L. (Red.), *Concise Encyclopedia of Pragmatics*. (pp 299 – 307). Oxford: Elsevier.
- Petty, R.E. & Cacioppo, J.T. (1981). *Attitudes and persuasion: Classics and contemporary approaches*. Dubuque, IO: Brown.
- Petty, R.E. & Cacioppo, J.T. (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer.
- Petty, R. E., Rucker, D. D., Bizar, G.Y. & Cacioppo, J.T. (2004). The Elaboration Likelihood

Model of persuasion. In J.S. Seiter, & G.H. Gass (eds.), *Perspectives on persuasion, social influence, and compliance gaining* (pp. 65-89). Boston: Allyn & Bacon.

Poggi, I., D'Errico, F., Vincze, L., & Vinciarelli, A. (2010). *Multimodal Communication in Political Speech. Shaping Minds and Social Action*. Italy: Springer.

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.

Appendix

Bijlage 1. Voorbeelden van screenshots uit de speech



Bijlage 2. Volledig uitgeschreven speech

De Onderwijsinspectie heeft recentelijk het rapport ‘De kwaliteit van de toetsing in het hoger onderwijs’ uitgebracht. In het rapport doet de inspectie de aanbeveling aan instellingen om de aandacht voor toetsing verder te intensiveren. Elke onderwijsinstelling dient toetstechnische kwaliteit te leveren en te beschikken over een sterk toets- en examenbeleid om de waarde van diploma’s te garanderen. De kwaliteit van toetsing bepaalt immers in hoge mate de waarde van een diploma. De tijd is rijp voor ambitieuze veranderingen om de komende jaren het onderwijs te verbeteren en het in 2025 tot de top van de wereld te laten behoren.

Een objectieve eindtoets, zoals de Cito-toets of het centraal schriftelijk eindexamen in het voortgezet onderwijs, geeft een goed beeld over de kennis en kunde van een leerling. Dat is ook de reden waarom er aan het eind van het basis- en het voortgezet onderwijs centrale eindtoetsen af worden genomen. Opmerkelijk is dat in het hoger onderwijs dergelijke objectieve en centrale toetsen er vrijwel niet zijn. De beoordelingen die studenten nu krijgen zijn vaak zeer subjectief. Zeker bij de beoordeling van verslagen en van de scriptie

speelt het subjectieve oordeel van de docent een grote rol. Het gevolg is grote verschillen in beoordelingen tussen docenten en tussen opleidingen.

Een eenvoudige en doeltreffende manier om de objectiviteit van de beoordeling te vergroten en de kwaliteit van studenten, hoge scholen en universiteiten te verbeteren, is het invoeren van een landelijk centrale eindtermtoets. Deze zou het minimale kennisniveau moeten toetsen van een afgestudeerde in een vakgebied.

Centrale eindtoetsen in het hoger onderwijs bieden voordelen. Het biedt opleidingen een stimulans hun kwaliteit te verbeteren. De uitkomsten van de centrale toets kunnen tussen hoge scholen en universiteiten vergeleken worden en het voorkomt dat instellingen de kwaliteit van hun onderwijs laten versloffen. Ook kan de centrale eindtoets van meerwaarde zijn in het werkveld: het biedt informatie aan werkgevers over de capaciteiten van de afgestudeerden en geeft een objectieve indruk van hun verworven competenties.

Wij pleiten daarom voor het invoeren van een eindtermtoets in het laatste jaar van elke studie in het HBO en WO. Het wordt tijd dat de kwaliteit van het hoger onderwijs wordt opgeschroefd en schandalen als InHolland worden voorkomen. Ook voor studenten, die we verplicht zijn een eerlijk beeld te geven van hun kennis en kwaliteiten.

Kortom: het is voor ieders belang om er voor te zorgen dat het hoger onderwijs weer op niveau komt. Volgens ons is de eindtermtoets een goede eerste stap in die richting.

Bijlage 3. Vragenlijsten speech

3.1. Vragenlijst consequentiebetrokken respondenten

Nieuw toetsbeleid Hogeschool Arnhem Nijmegen

De Onderwijsinspectie heeft recentelijk het rapport 'De kwaliteit van de toetsing in het hoger onderwijs' uitgebracht. In het rapport doet de inspectie de aanbeveling aan instellingen om de aandacht voor toetsing verder te intensiveren.

De HAN denkt er over na om aankomend studiejaar een nieuwe toetsvorm in te voeren. Dit houdt in dat de kans aanwezig is dat jij deze toets zal moeten gaan maken.

Politicus R. Reesink legt uit wat volgens hem en zijn partijgenoten de voordelen aan deze toetsvorm zijn. De HAN wil graag weten wat studenten van deze speech vinden en hoe zij tegenover de toets staan.

Algemene vragen

1. Geslacht

M V

2. Leeftijd

3. Opleiding

Vragen met betrekking tot de eindtermtoets

1. Of de eindtermtoets wel of niet wordt doorgevoerd aankomend studiejaar, heeft weinig invloed op mijn leven.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

2. Veranderingen in het toetsbeleid aankomend studiejaar zullen nauwelijks gevolgen voor mij hebben.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

3. Ik vind het gemakkelijk om manieren te bedenken waarop de invoering van de eindtermtoets aankomend studiejaar mijn leven beïnvloedt.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

4. Ik ben het er mee eens dat er aankomend studiejaar wellicht een eindtermtoets ingevoerd gaat worden.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

5. Ik vind het zinvol als er aankomend studiejaar een eindtermtoets ingevoerd gaat worden.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

6. Het lijkt me goed als er aankomend studiejaar een eindtermtoets ingevoerd gaat worden.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

Vragen met betrekking tot de speech

Uitvoering speech

1. Ik vond de speech overtuigend.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

2. Ik vond de speech levendig.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

3. Ik vond de speech krachtig.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

Inhoud speech

1. Ik vond de speech oprecht.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

2. Ik vond de informatie uit de speech feitelijk juist.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

3. Ik vond de speech interessant.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

Eigenschappen politicus

1. Ik vond de politicus aardig overkomen.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

2. Ik vond de politicus geloofwaardig overkomen.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

3. Ik vond de politicus bekwaam overkomen.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

4. Ik heb geen bewegend beeld gezien, maar ik denk dat de politicus tijdens deze speech handgebaren heeft gebruikt.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

Afsluitende vragen

1. Ik voel mij op dit moment positief gestemd.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

2. Ik vind het prettig om diep na te denken.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

3. Ik werd afgeleid tijdens het bekijken/beluisteren van de speech.

Helemaal niet afgeleid 1 2 3 4 5 6 7 Heel erg afgeleid

Bedankt voor het invullen van de vragenlijst!

3.2. Vragenlijst niet consequentiebetrokken respondenten

Nieuw toetsbeleid Hogeschool Arnhem Nijmegen

De Onderwijsinspectie heeft recentelijk het rapport 'De kwaliteit van de toetsing in het hoger onderwijs' uitgebracht. In het rapport doet de inspectie de aanbeveling aan instellingen om de aandacht voor toetsing verder te intensiveren.

De HAN denkt er over na om in 2025 een nieuwe toetsvorm in te voeren. Jij zal hier dus niet meer mee te maken krijgen, maar toekomstige studenten wellicht wel.

Politicus R. Reesink legt uit wat volgens hem en zijn partijgenoten de voordelen aan deze toetsvorm zijn. De HAN wil graag weten wat studenten van deze speech vinden en hoe zij tegenover de toets staan.

Algemene vragen

1. Geslacht

M V

2. Leeftijd

3. Opleiding

Vragen met betrekking tot de eindtermtoets

1. Of de eindtermtoets wel of niet wordt doorgevoerd in 2025, heeft weinig invloed op mijn leven.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

2. Veranderingen in het toetsbeleid in 2025 zullen nauwelijks gevolgen voor mij hebben.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

3. Ik vind het gemakkelijk om manieren te bedenken waarop de invoering van de eindtermtoets in 2025 mijn leven beïnvloedt.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

4. Ik ben het er mee eens dat er in 2025 een eindtermtoets ingevoerd gaat worden.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

5. Ik vind het zinvol dat er in 2025 een eindtermtoets ingevoerd gaat worden.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

6. Het lijkt me goed als er in 2025 een eindtermtoets ingevoerd gaat worden.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

Vragen met betrekking tot de speech

Uitvoering speech

1. Ik vond de speech overtuigend.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

2. Ik vond de speech levendig.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

3. Ik vond de speech krachtig.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

Inhoud speech

1. Ik vond de speech oprecht.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

2. Ik vond de informatie uit de speech feitelijk juist.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

3. Ik vond de speech interessant.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

Eigenschappen politicus

1. Ik vond de politicus aardig overkomen.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

2. Ik vond de politicus geloofwaardig overkomen.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

3. Ik vond de politicus bekwaam overkomen.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

4. Ik heb geen bewegend beeld gezien, maar ik denk dat de politicus tijdens deze speech handgebaren heeft gebruikt.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

Afsluitende vragen

1. Ik voel mij op dit moment positief gestemd.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

2. Ik vind het prettig om diep na te denken.

Zeer mee eens 1 2 3 4 5 6 7 Zeer mee oneens

3. Ik werd afgeleid tijdens het bekijken/beluisteren van de speech.

Helemaal niet afgeleid 1 2 3 4 5 6 7 Heel erg afgeleid

Bedankt voor het invullen van de vragenlijst!