

Handgebaren in politieke speeches

Een onderzoek naar het effect van het aantal handgebaren in politieke speeches op de overtuigingskracht van de politicus en de stemintentie van de kiezer

Hand gestures in political speeches

A research into the effect of the number of hand gestures in political speeches on the persuasiveness of the politician and the voting intention of the voter

LET-CIWB351-2015-PER3-V: 1516 Bachelorscriptie

Datum: 06-06-2016

Thema: Gebruik van handgebaren in politieke speeches

Aantal woorden: 5507

Auteur: S. Stultiens

Studentnummer: S4332091

E-mailadres: Susan.stultiens@student.ru.nl

Telefoonnummer: 0611830602

Eerste lezer: Dr. M. Hoetjes

Tweede lezer: Dr. A. E. Batenburg

Communicatie- en Informatiewetenschappen

Radboud Universiteit Nijmegen

Radboud Universiteit



Samenvatting

In deze scriptie staat de rol van handgebaren in politieke speeches centraal. Hoewel er al eerder onderzoek werd gedaan naar gebaren in de politiek, is er nog niet onderzocht wat de invloed is van het aantal handgebaren in een politieke speech op de overtuigingskracht van de politicus en de stemintentie van de kiezer. Modernisatie van de media moedigt kiezers aan hun stemkeuze te baseren op non-verbale communicatie in plaats van het rationeel beoordelen van de standpunten van een politicus (De Landtsheer, 2010). Gezien het feit dat het nationale beleid en de politieke agenda voor een groot deel worden bepaald door de gekozen politici in de regering en de Tweede Kamer, is het interessant om te weten in hoeverre non-verbale communicatie van invloed is op de stemkeuze van de Nederlandse kiezer. In deze studie is er een experiment uitgevoerd, waarbij de respondenten 11 video's zonder audio van relatief onbekende politici te zien kregen. Er werden video's met verschillende aantallen handgebaren gebruikt. De respondenten beoordeelden de sprekers op overtuigingskracht en er werd gevraagd hun stemintentie aan te geven. De verwachting was dat men politici die veel gebaren overtuigender vindt dan politici die weinig gebaren en dat kiezers eerder willen stemmen op iemand die veel gebaart dan op iemand die weinig gebaart. Uit twee *t*-testen bleken er geen significante verschillen te zijn met betrekking tot overtuigingskracht en stemintentie tussen de video's met weinig gebaren en de video's met veel gebaren. Een mogelijke verklaring is dat handgebaren een ondersteunende rol hebben tijdens het spreken (Krauss, Chen & Gottesman, 2000). Doordat er in de onderzoeksopzet voor is gekozen video's te laten zien zonder audio, is het effect van handgebaren mogelijk teniet gedaan. Wellicht is de samenhang tussen spraak en gebaren zo sterk, dat de effecten van handgebaren niet los van spraak onderzocht kunnen worden.

Inleiding

Communicatie is een veel bestudeerd thema binnen de wetenschap. Het is uiterst relevant, omdat iedereen er dagelijks mee te maken heeft. Communicatie wordt ook wel gedefinieerd als 'de productie, uitwisseling en betekenisgeving van boodschappen tussen mensen, die plaatsvinden binnen een context van informationele, relationele en situationele factoren, met als doel elkaar te beïnvloeden' (Reijnders, 2007, p.102). Als men aan communicatie denkt, denkt men vooral aan verbale communicatie. Non-verbale communicatie kan echter ook betekenisvol zijn. Hieronder valt alle communicatie die plaatsvindt zonder woorden (Hinde, 1972), zoals iemands uiterlijk, lichaamstaal en gezichtsuitdrukking.

Ook gebaren zijn een vorm van non-verbale communicatie. Ze zijn er in allerlei soorten en maten. Bewust of onbewust krijgt iedereen er in het dagelijks leven steeds opnieuw mee te maken: tijdens het geven of het bijwonen van een presentatie, in het verkeer of tijdens een gesprek met een vriend(in) of kennis. Een gebaar wordt als volgt gedefinieerd (McNeill, 1992, p.1): *'The movement of the hands and arms we see when people talk.'*

Non-verbale communicatie en gebaren zijn een vaak bestudeerd onderwerp. Ook op het gebied van politiek is er onderzoek gedaan naar aspecten van non-verbale communicatie, zoals de analyse van handgebaren van de democratische presidentskandidaten in de Amerikaanse voorverkiezingen van 2004 (Streeck, 2008). In deze scriptie staat de vraag centraal of het aantal handgebaren dat voorkomt in een speech invloed heeft op de overtuigingskracht van de politicus alsmede de intentie van de kiezer om op de betreffende politicus te stemmen.

Theoretische inbedding

Er zijn heel veel handgebaren die op een aantal punten van elkaar kunnen verschillen. Kendon's Continuum (McNeill, 2006) onderscheidt diverse soorten gebaren. Ten eerste gesticulaties: dit zijn gebaren die een betekenis hebben in relatie tot wat er gezegd wordt, bijvoorbeeld het meetellen op de vingers tijdens een opsomming. *Speech-framed gestures* zijn gebaren die onderdeel zijn van de zin zelf, bijvoorbeeld: hij ging [gebaar van een object dat zijdelings beweegt]. Hierbij wordt het woord dus in zijn geheel vervangen door het uitbeelden van een gebaar. Vervolgens onderscheidt McNeill (2006) pantomimen en emblemen. Een pantomime is het vertellen van een verhaal (acteren) zonder gebruik te maken van spraak. Emblemen zijn conventionele gebaren, zoals het gebaar voor 'oke' (de toppen van de duim en wijsvinger tegen elkaar gedrukt en de rest van de vingers licht gebogen). Deze gebaren zijn cultuurspecifiek en hebben daarom niet overal dezelfde betekenis. Ten slotte onderscheidt McNeill (2006) gebaren uit de gebarentaal. In gebarentaal staan gebaren voor lexicale elementen, zoals woorden of zinsdelen. Hoe verder in het continuum, hoe meer taaleigenschappen een gebaar bezit en hoe meer deze gebaren gestandaardiseerd en geconventionaliseerd zijn. Bij het maken van gesticulaties gelden er geen regels die de betekenis van het gebaar beïnvloeden, terwijl gebaren in de gebarentaal in hoge mate gestandaardiseerd zijn en een vaste betekenis hebben. De afhankelijkheid van spraak wordt steeds kleiner naarmate het continuum vordert. Bij gesticulaties is spraak onmisbaar om betekenis toe te kennen aan het gebaar, terwijl er bij gebarentaal geen spraak nodig is.

Gesticulaties zijn veelvoorkomend en dit type gebaren kent vele variaties. De focus ligt in dit onderzoek op deze soort gebaren. McNeill (2006) onderscheidt vier categorieën gesticulaties: iconische, metaforische en deictische gebaren en *beats*. Iconische gebaren zijn gebaren waarbij er iets uitgebeeld wordt door de vorm van het voorwerp na te bootsen, bijvoorbeeld door met twee handen voor je uit zogenaamd een bol te vormen om het woord aarde te illustreren. Met metaforische gebaren daarentegen, worden abstracte begrippen uitgebeeld. Zo kan men een werkveld, een begrip dat niet aangewezen kan worden maar abstract is, uitbeelden door met één handpalm naar beneden een horizontale cirkelvormige beweging te maken. Zo wordt het abstracte woord gepresenteerd alsof het daadwerkelijk een concreet veld is, een plek inneemt. Onder deictische gebaren worden alle vormen van wijsgebaren verstaan. Deze kunnen verwijzen naar zowel concrete als abstracte zaken. Het meest voorkomende is het wijzen met de wijsvinger. Tenslotte onderscheidt McNeill (2006) *beats*: schuddende bewegingen van de hand op het ritme van de spraak. Met deze gebaren geeft de spreker die delen (van bijvoorbeeld een presentatie) aan die hij of zij wil benadrukken, die belangrijk zijn. Een gebaar kan meerdere kenmerken tegelijkertijd hebben, vandaar dat McNeill (2006) liever spreekt van dimensies of eigenschappen dan van categorieën.

Er zijn dus veel soorten gebaren, die kunnen variëren op het gebied van vorm, die in lage of in hoge mate beschikken over talige eigenschappen en die verschillen in de mate waarin ze afhankelijk zijn van spraak. Deze studie richt zich op gesticulaties. Voor dit type gebaren bestaan er geen regels over hoe ze gemaakt moeten worden. Zo bestaan er individuele verschillen wat betreft de frequentie van gesticulaties (Chu et al., 2014). Gebaren hebben daarentegen wel allemaal dezelfde opbouw (Kendon, 1980). Om te verduidelijken wat er onder één gebaar wordt verstaan, gaan we uit van de volgende fasen van een gebaar (Kendon, 1980): rusttoestand, voorbereidingsfase, *stroke*, retractie en rusttoestand, waarbij de *stroke* het belangrijkste deel van het gebaar is, namelijk dat deel van het gebaar waaraan betekenis kan worden toegeschreven en dat niet weggelaten kan worden. In de methodeparagraaf worden de verschillende fasen uitgebreider uitgelegd. Aangezien deze studie zich slechts richt op gesticulaties, zal het woord ‘gebaar’ vanaf nu gebruikt worden om een gesticulatie aan te duiden.

Gebaren en spraak

Het gebruik van gebaren gaat altijd samen met spraak (McNeill, 2006). Dit blijkt onder andere uit het feit dat blinden ook gebruik maken van gebaren (Iverson and Goldin-Meadow, 1998) en dat mensen die stotteren tijdens de onderbreking van de spraak ook stoppen met gebaren (Mayberry and Jaques, 2000). Onderzoekers zijn het echter niet eens over wat voor relatie er bestaat tussen gebaren en spraak: heeft een gebaar een ondersteunende rol tijdens het spreken (Krauss, Chen & Gottesman, 2000) of zijn spraak en gebaren gelijken, partners in hetzelfde proces (Kita en Özyürek, 2003)? Zijn gebaren bedoeld voor de spreker of voor de toehoorder? Wel is gebleken dat in 90% van de gevallen het gebaar tegelijkertijd plaatsvindt met de spraak waarop dit gebaar betrekking heeft (Nobe, 1996).

Gezien de hechte relatie tussen gebaren en spraak, zou een verwachting kunnen zijn dat het minder natuurlijk is om geen gebruik te maken van gebaren (Dorogaev, 1929). Als een spreker minder natuurlijk overkomt, is het mogelijk dat dit de overtuigingskracht van de spreker niet ten goede komt. Als deze redenering wordt gevolgd, zou een andere verwachting kunnen zijn dat men, indien men veel gebaren maakt, overtuigender is dan wanneer men weinig gebaren maakt. Het is interessant om te onderzoeken of het opvoeren van het aantal gebaren inderdaad een positief effect heeft op de overtuigingskracht van een boodschap.

Overtuigen

In deze studie staan de overtuigingskracht van de politicus en de stemintentie van de kiezer centraal. Het doel van overtuigen is om er voor te zorgen dat iemand bepaald gedrag gaat vertonen. Overtuigen wordt ook wel gedefinieerd als ‘een succesvolle, intentionele poging om de mentale toestand van iemand anders te veranderen door middel van communicatie in een situatie waarin de ander een bepaalde mate van vrijheid heeft.’ (O’Keefe, 2002a, p.5, vertaling naar Hoeken, Hornikx, & Hustinx, 2012) en gebeurt veelal door persuasieve communicatie: communicatie die gemaakt is met de intentie om de attitude van de ontvanger te beïnvloeden door middel van informatieoverdracht (Hoeken, Hornikx, & Hustinx, 2012). Voorbeelden van persuasieve communicatie zijn reclamespotjes en politieke speeches.

Het achterliggende doel van de zender is bijvoorbeeld om de ontvanger te overtuigen een bepaald product te kopen of om te stemmen op een bepaalde politicus. De verwachting is dat de kiezer eerder de intentie heeft op een politicus te stemmen met veel overtuigingskracht dan op een politicus met weinig overtuigingskracht. Politici gebruiken non-verbale communicatie zoals handgebaren om overtuigender te zijn (Bull, 1986) om zo bepaald gedrag te bewerkstelligen.

Er bestaan twee soorten gedrag: automatisch en beredeneerd gedrag (Hoeken, Hornikx, & Hustinx, 2012). Gezien het feit dat men nadenkt over zijn of haar stemgedrag, kunnen we dit onder beredeneerd gedrag scharen (Hoeken, Hornikx & Hustinx, 2012). Het integrative behavioral prediction model (Fishbein & Yzer, 2003) kan gebruikt worden om het stemgedrag van de kiezer te voorspellen. Gedrag wordt bepaald door drie determinanten: de intentie om het gedrag uit te voeren, de benodigde vaardigheden en de situationele omstandigheden. Als iemand de intentie heeft om iets te doen, over de juiste vaardigheden beschikt en er geen sprake is van belemmerende omstandigheden, is het waarschijnlijk dat een bepaald gedrag wordt uitgevoerd. Ervan uitgaande dat de kiezer in dit geval de benodigde vaardigheden heeft en fysiek in staat is om een stem uit te brengen, is stemintentie dus een goede indicator voor gedrag. Door stemintentie te meten, kan afgeleid worden in hoeverre het waarschijnlijk is dat de kiezer daadwerkelijk op een bepaalde politicus zou stemmen.

Besluitvorming

Voordat er gestemd wordt, moet de kiezer besluiten op wie hij of zij gaat stemmen. Dit keuzeprocess is erg complex. De verschillende politici presenteren hun standpunten met betrekking tot (inter)nationale, sociale, economische en veiligheidskwesties aan het publiek. Daarnaast bestaat er een grote informatiestroom betreffende privé-zaken van de politicus. Dit komt onder andere door de veranderingen in de journalistiek waarbij de grens tussen publiek en privé en nieuws en entertainment is vervaagd (Buijs, 2008). De kiezer heeft zo een overvloed aan informatie tot zijn beschikking. Uit onderzoek uit de cognitieve psychologie blijkt dat blootstelling aan te veel informatie kan leiden tot versimpeling van de besluitvorming door het gebruik van simpele regels genaamd heuristieken of heuristische *cues* (Kahneman, Slovic, & Tversky, 1982). Dit houdt in dat er voor de besluitvorming geen afweging gemaakt wordt door verschillende argumenten tegen elkaar af te wegen, maar dat men op gevoel een keuze maakt. Voorbeelden van vuistregels zijn: 'De bron is aantrekkelijk, dus wat hij zegt, neem ik over' of 'Er worden veel argumenten gegeven, dus is het standpunt correct.' (Hoeken, Hornikx &

Hustinx, 2012, p.157, p.162). Als kiezers gebruik maken van deze heuristieken, zullen zij bijvoorbeeld de voorkeur geven aan een politicus waarmee men ogenschijnlijk de meeste dingen gemeen heeft, die aantrekkelijk is of die een favorabel imago heeft. Ook De Landtsheer (2010) stelt dat modernisatie van de media, waarbij de nadruk ligt op marketing, globalisatie en het visuele aspect, kiezers aanmoedigt hun stemkeuze te baseren op non-verbale aspecten zoals lichaamstaal en spreekstijl in plaats van het rationeel beoordelen van de standpunten. De vraag is in hoeverre gebaren een rol spelen in het keuzeprocess voorafgaande aan het stemmen.

Het is belangrijk dat kiezers zich bewust worden van de redenen waarom zij op iemand stemmen: maken zij gebruik van heuristische *cues* of gaan zij op een rationele manier te werk? Onderzoek naar de mate waarin het aantal handgebaren een rol speelt bij overtuigingskracht van de politicus en de stemintentie van de kiezer biedt mogelijkheden voor politici om hierop in te spelen in hun campagnes en dergelijke door extra aandacht te besteden aan hun communicatieve stijl. Tevens bestaat er nog een *gap* in de wetenschappelijke kennis omtrent de invloed van het aantal handgebaren in politieke speeches op de overtuigingskracht van de spreker en de stemintentie van de kiezer. Dit onderzoek spitst zich toe op de mate waarin het gebruik van handgebaren in politieke speeches daadwerkelijk ‘werkt’. Wordt een speech overtuigender, wanneer de politicus veel handgebaren maakt, dan wanneer deze in mindere mate gebruik maakt van handgebaren? Kunnen politici het gebruik van handgebaren toepassen als ‘overtuigingstactiek’? Het doel van deze studie is om dit te achterhalen en om daarnaast na te gaan of kiezers eerder van plan zijn te stemmen op een politicus die veel handgebaren maakt in een politieke speech dan op politici die dit in mindere mate doen.

Eerder onderzoek

Tijdens de analyse van politieke communicatie zou er aandacht moeten worden besteed aan de non-verbale communicatie van de politicus (Streeck, 2008). Er is echter nog weinig onderzoek gedaan naar de rol van gebaren in politieke speeches. Streeck (2008) deed onderzoek naar de specifieke handgebaren van Amerikaanse politici in hun speeches tijdens de voorverkiezingen van 2004. Hieruit bleek dat de democratische politici veelal dezelfde gebaren gebruikten en dat deze gebaren helpen met het structureren van hun speech. Er is echter nog niet bekend wat het effect is op het publiek van deze specifieke vorm van communicatie. Gezien de impact die dit kan hebben op het nationale bestuur, is het interessant te onderzoeken in hoeverre handgebaren een aandeel hebben in de overtuigingskracht van de politicus en in hoeverre deze de stemintentie van de kiezer beïnvloeden.

Maricchiolo et al. (2009) waren de eersten die specifiek ingingen op de effectiviteit van handgebaren in persuasieve processen en dit onderzochten in vorm van een experiment. Zij onderzochten het effect van het type handgebaren op de evaluatie van de spreker en diens communicatie. Een actrice, die in elke conditie te zien was, maakte steeds hetzelfde aantal gebaren. Daarnaast werd er voorafgaande aan het onderzoek gepeild hoe de respondenten dachten over het onderwerp dat werd besproken in de video's om ervoor te zorgen dat alle respondenten het onderwerp relevant vonden en een negatieve attitude hadden ten opzichte van het onderwerp. Het bleek dat handgebaren verschillen veroorzaken in de perceptie van de spreker en de overtuigingskracht van de boodschap. Zo bleek bij een bepaalde soort gebaren, namelijk *object-addressed adaptors* (handbewegingen waarbij men met voorwerpen in contact komt), de effectiviteit van de communicatiestijl en de overtuigingskracht van de boodschap het grootst te zijn. De stemintentie bleek het hoogst te zijn bij de ideationele gebaren (in deze studie metaforische, iconische en deictische gebaren genoemd). De vraag is of de boodschap ook overtuigender wordt indien er meer gebaren gebruikt worden. Er is nog geen experimenteel onderzoek verricht naar de mate waarin het aantal handgebaren invloed heeft op de overtuigingskracht van de spreker en de stemintentie van de kiezer. Het is tevens uiterst relevant om onderzoek te doen met natuurlijke data. Hoe reageert het publiek op politici waar ze daadwerkelijk op kunnen stemmen?

Huidig onderzoek

Om meer inzicht te krijgen in de invloed die het aantal gemaakte gebaren in een politieke speech heeft op de overtuigingskracht van de politicus en de intentie van de kiezer om op de betreffende politicus te stemmen, zal er een experiment uitgevoerd worden. De participanten zullen video's bekijken van politieke speeches, waarbij het aantal gebaren varieert (weinig – veel gebaren). De participanten geven vervolgens aan of zij de politicus overtuigend vinden en of zij geneigd zijn op deze persoon te stemmen. Uit de bovengenoemde studie (Maricchiolo et al., 2009) rijst de vraag of het in hoge mate gebruik maken van gebaren door politici zou kunnen leiden tot het overtuigen van de toehoorder en of de kiezer in hogere mate de intentie heeft om op de politicus te stemmen wanneer deze veel gebaren maakt dan wanneer de politicus weinig handgebaren maakt. Dit zal worden onderzocht aan de hand van de onderstaande onderzoeksvraag:

Wat is het effect van het aantal handgebaren in politieke speeches op de overtuigingskracht van de politicus en op de stemintentie van de kiezer?

De verwachting is dat de overtuigingskracht van invloed is op de stemintentie en dat de stemintentie een goede indicator is voor stemgedrag (Fishbein & Yzer, 2003). De hypothesen luiden:

H1: De speech wordt overtuigender gevonden wanneer er relatief veel handgebaren worden gemaakt door de politicus dan wanneer er relatief weinig handgebaren worden gemaakt.

H2: Als een politicus veel handgebaren maakt tijdens een politieke speech heeft de kiezer in grotere mate de intentie om op deze persoon te stemmen dan wanneer een politicus weinig handgebaren maakt.

Methode

Materiaal

Het onderzoek werd gedaan in de vorm van een experiment met als onafhankelijke variabele het aantal handgebaren in een politieke speech. Een groep onderzoekers, allemaal studentes Communicatie- en Informatiewetenschappen aan de Radboud Universiteit te Nijmegen, selecteerden een aantal video's van politieke speeches. In alle gevallen ging het hierbij om Nederlandse politici van het mannelijke geslacht. Een andere eis betrof het feit dat de handen van de politicus goed zichtbaar moesten zijn. Een overzicht van sprekers uit de video's is te vinden in tabel 1 in bijlage A.

Vervolgens werd iedere video geclassificeerd aan de hand van het aantal handgebaren. Om te beoordelen wat er onder één gebaar wordt verstaan, onderscheidden we de vijf fasen van een gebaar (Kendon, 1980): de rusttoestand, de voorbereidingsfase, de *stroke*, de retractie en nogmaals een rusttoestand. De ruststand vóór het gebaar (optioneel) is de fase waarin de hand tijdelijk niet beweegt om er voor te zorgen dat het gedeelte van de beweging met betekenis, het daadwerkelijke gebaar, tegelijkertijd met de spraak tot uiting komt. Tijdens de voorbereidingsfase (optioneel) wordt de hand alvast in de positie gebracht om aan het gebaar te beginnen. Daarna begint het daadwerkelijke gebaar, ook wel de *stroke* genoemd. Dit is het deel van de handbewegingen waaraan betekenis kan worden toegeschreven. Dan volgt de retractie, waarbij de handen weer in een rustpositie terug komen. Ten slotte volgt er de rusttoestand na het gebaar (optioneel). Deze heeft hetzelfde doel als de rusttoestand vóór het gebaar. Om de bewegingen te markeren waar betekenis aan wordt toegeschreven, werd er in de video's het aantal *strokes* geteld.

In het coderingsproces zijn de volgende categorieën gehanteerd (naar het totaal aantal handgebaren per video): weinig handgebaren (0-15) en veel handgebaren (meer dan 15). De video's werden door twee codeurs geannoteerd met behulp van het programma ELAN (Lausberg & Sloetjes, 2009). In enkele gevallen was er geen overeenkomst wat betreft de categorie. In die gevallen werd de video door een derde annotator bekeken, waarna er in alle gevallen overeenstemming werd bereikt wat betreft de indeling in één van de twee categorieën. In het uiteindelijke corpus zaten vijf video's met veel handgebaren en zes video's met weinig handgebaren. De duur van de video's varieerde van 58 seconden tot 2 minuten en 29 seconden ($M = 1.55$, $SD = .51$) en duurden in totaal 19 minuten en 7 seconden. Er werd gebruik gemaakt van video's van politieke speeches van relatief onbekende politici, om te voorkomen dat de proefpersonen een bepaalde politicus bij voorbaat al als (niet) overtuigend beschouwen als gevolg van hun politieke voorkeur. Tevens werd er gebruik gemaakt van video's zonder geluid, zodat de resultaten toegewezen kunnen worden aan het aantal handgebaren en niet aan de inhoud van speech.

Proefpersonen

In totaal deden er 174 respondenten mee. Deze studie richtte zich alleen op stemgerechtigden. Nadat alle minderjarigen uit het databestand waren gehaald, waren er nog 169 respondenten over, waarvan 84 respondenten de vragenlijst niet afmaakten. Het overgrote deel stopte al na vraag 1 (63 respondenten) of na de vragen bij video 1 (8 respondenten). Het totaal aantal respondenten kwam daarmee op 85. De groep bestond uit 32 mannen en 53 vrouwen. De leeftijd van de respondenten varieerde van 18 tot 76 jaar met een gemiddelde leeftijd van 29,60 jaar ($SD = 14,73$). De hoogst genoten opleiding van de meeste proefpersonen was hbo of wo (66%), gevolgd door havo/vwo/mbo (28%), lbo/mavo/vmbo (5%) en de lagere school (1%).

Onderzoeksontwerp

De onafhankelijke variabele was het aantal handgebaren van een politicus in een politieke speech. De afhankelijke variabelen waren de overtuigingskracht van de spreker en de intentie om op de persoon uit de video te gaan stemmen. Deze variabelen werden gemeten aan de hand van een vragenlijst. Alle respondenten kregen alle 11 video's in het corpus te zien. Er was dus sprake van een binnenproefpersoonontwerp.

Instrumentatie

Om er zeker van te zijn dat er voor relatief onbekende politici was gekozen, werd er gevraagd of de kiezer bekend was met de politicus met behulp van een 7-punts Likertschaal, waarbij 1 stond voor ‘onbekend’ en 7 voor ‘bekend’. Bij de vraag werd aangegeven dat men een 4 in diende te vullen indien men de spreker wel herkende, maar er geen mening over had. Indien de respondent een 5, 6 of een 7 had ingevuld, werden de scores van de variabelen overtuigingskracht en stemintentie met betrekking tot de politicus in het desbetreffende video niet meegenomen in de analyse. Tweede Kamerlid Henk Krol (50plus) werd het vaakst herkend (28 keer), gevolgd door Tunahan Kuzu (Denk) en Hans Weijers (D66) (beiden 11 keer). Vervolgens werden er vragen gesteld met betrekking tot de mate waarin de kiezer de spreker overtuigend vond. Ook hier werd gebruik gemaakt van een 7-punts Likertschaal. De overtuigingskracht werd bevraagd met behulp van 10 items, overgenomen en vertaald van Maricchiolo et al (2009): hoe beoordeelt u de spreker in dit filmpje? Zeer onvriendelijk/vriendelijk, zeer oninteressant/zeer interessant, zeer onprettig/zeer prettig, zeer onrustig/zeer rustig, zeer gespannen/zeer ontspannen, helemaal geen zelfvertrouwen/vol zelfvertrouwen, zeer incompetent/zeer competent, zeer ondeskundig/zeer deskundig, zeer ongeloofwaardig/zeer geloofwaardig, helemaal niet overtuigend/zeer overtuigend. De betrouwbaarheid van de overtuigingskracht van de spreker bestaande uit 110 items was goed: $\alpha = .96$ Om de stemintentie te meten, werd de volgende vraag gesteld: ‘Zou u op de spreker stemmen als er nu verkiezingen waren?’ met als mogelijk antwoorden ‘onwaarschijnlijk’ en ‘waarschijnlijk’.

Procedure

De vragenlijst werd afgenomen met behulp van Qualtrics. De respondenten kregen eerst een video te zien, waarna de vragen volgden over de desbetreffende video. Iedere respondent kreeg 11 video's met bijbehorende vragen te zien. Voordat de respondenten startten, kregen ze een introductietekst te zien (zie bijlage B).

Statistische toetsing

Om de onderzoeksvraag te beantwoorden en de hypothesen te toetsen werden twee t-toetsen voor afhankelijke metingen uitgevoerd, één voor de variabele overtuigingskracht en één voor de variabele stemintentie.

Resultaten

Er zijn per respondent twee gemiddelden berekend voor de variabele overtuigingskracht, één voor alle video's met weinig handgebaren en één voor de video's met veel handgebaren. Wat betreft de variabele stemintentie is er voor iedere respondent gekeken hoe vaak deze bij stemintentie 'waarschijnlijk' ingevuld had. Deze frequentie vormde een score, variërend van 0 tot 11. Deze score werd daarna gesplitst in een score voor stemintentie voor video's met weinig gebaren en video's met veel handgebaren. In tabel 2 zijn de gemiddelden en standaarddeviaties van de variabele overtuigingskracht en van de scores voor stemintentie te zien.

Tabel 2. De gemiddelden en standaarddeviaties voor de categorieën weinig gebaren en veel gebaren ($N = 85$).

	<i>M</i>	<i>SD</i>
Overtuigingskracht weinig gebaren	4.37	.61
Overtuigingskracht veel gebaren	4.37	.61
Stemintentie weinig gebaren	1.53	1.28
Stemintentie veel gebaren	1.51	1.16

De gemiddelden van de variabele overtuigingskracht en de scores voor stemintentie werden onderling vergeleken door middel van twee *t*-toetsen voor afhankelijke metingen. Uit een *t*-toets voor overtuigingskracht bleek er geen significant verschil te zijn tussen video's met weinig handgebaren en video's met veel handgebaren ($t(84) = .05, p = .959$). Uit een *t*-toets voor stemintentie bleek er geen significant verschil te zijn tussen video's met weinig handgebaren en video's met veel handgebaren ($t(84) = .16, p = .872$).

Conclusie en discussie

Hypothese H1, die stelde dat een politieke speech overtuigender wordt gevonden wanneer er relatief veel handgebaren worden gebruikt dan wanneer er relatief weinig handgebaren worden gebruikt, blijkt niet uit te zijn gekomen. Hypothese H2, die luidde dat als een politicus veel handgebaren maakt tijdens een politieke speech de kiezer in grotere mate de intentie heeft om op deze persoon te stemmen dan wanneer een politicus weinig handgebaren maakt, is ook verworpen. Het aantal handgebaren bleek geen effect te hebben op de overtuigingskracht van de politicus en de stemintentie van de kiezer. In het geval dat er nu een verkiezing plaats zou vinden, zou het aantal handgebaren dus waarschijnlijk geen effect hebben op het stemgedrag van de kiezer.

Een mogelijke verklaring kan worden gehaald uit het standpunt van Krauss, Chen en Gottesman (2000) dat handgebaren een ondersteunende rol hebben tijdens het spreken. In deze studie werd er niet gekeken naar de samenhang tussen spraak en gebaren. Daardoor was het niet noodzakelijk de inhoud van de speech te laten horen, omdat alleen de effecten van de handgebaren onderzocht werden. Doordat er in de onderzoeksopzet voor is gekozen video's te laten zien zonder audio, zodat het standpunt van de politicus niet meegenomen zou worden in de beantwoording van de vragen omtrent overtuigingskracht en stemintentie, is het effect van de handgebaren mogelijk teniet gedaan. De vraag rijst of de effecten van handgebaren met betrekking tot overtuigingskracht en stemintentie wel los van spraak onderzocht kunnen worden. Mogelijk veroorzaken de handgebaren wel een bepaald effect, maar alleen als ze vergezeld worden door spraak.

Een aantal dingen vielen op na afname van het onderzoek. 11% van de respondenten gaf aan op geen enkele politicus te stemmen indien er nu verkiezingen zouden zijn. Dit kan te maken hebben met het feit dat een aantal respondenten aangaf dat ze niet wisten hoe ze een oordeel moesten vellen over een politicus zonder dat zij hoorden wat er werd gezegd, of dat zij dit simpelweg niet wilden. Daarnaast kan het te maken hebben met de onbekendheid van de politici. Er is in deze studie met opzet gekozen voor onbekende politici, zodat de antwoorden voor de variabelen overtuigingskracht en stemintentie niet gebaseerd zouden zijn op meningen die de respondenten al hadden over deze politici. Indien een respondent wel bekend was met een bepaalde politicus, zijn de scores voor overtuigingskracht en stemintentie met betrekking tot deze politicus niet meegenomen in de analyse. Verschillende respondenten gaven echter aan per definitie niet op iemand te willen stemmen die zij niet kenden. In beide gevallen lijken de kiezers een rationele

aanpak te hanteren waarin zij argumenten tegen elkaar af willen wegen voordat zij bepalen op wie zij gaan stemmen. In dat geval willen zij zich niet slechts laten leiden door nonverbale communicatie en heuristische cues bij het stemmen. Daardoor scoren ze in deze studie erg laag op de variabele stemintentie voor alle politici in het corpus. Het is ook mogelijk dat het effect van de modernisatie van de media (De Landtsheer, 2010) niet zo sterk is als verwacht. Daarentegen kan het ook niet uitgesloten worden dat de non-verbale communicatie van de politici (een deel van) de respondenten tegenstond, waardoor ze de politicus niet overtuigend vonden en niet op de politicus wilden stemmen.

Andere opmerkingen over de video's brachten ook inzichten voor alternatieve verklaringen. Enkele respondenten noemden namelijk dat zij politici die oplazen van een papier minder overtuigend vonden dan politici die het publiek aankeken of in ieder geval geen gebruik maakten van een papier. Tevens zou de achtergrond van de video's kunnen zorgen voor herkenning of afleiding. Bij enkele video's was de Tweede Kamer duidelijk te zien op de achtergrond. Aangezien de respondenten de politici niet kenden, kan het beeld van de Tweede Kamer er voor hebben gezorgd dat zij de sprekers in de video's waarin de Tweede Kamer op de achtergrond te zien was anders hebben beoordeeld op het gebied van geloofwaardigheid of deskundigheid dan sprekers die te zien waren in een andere setting, omdat zij bepaalde positieve of negatieve associaties hebben bij de Tweede Kamer. In sommige video's waren er andere dingen te zien of waren er andere mensen in beeld, hetgeen voor afleiding kan hebben gezorgd. Deze factoren kunnen ook invloed hebben gehad op de resultaten.

Beperkingen van het onderzoek

Wat de onderzoeksopzet betreft, zijn er enkele beperkingen te noemen. Een groot aantal respondenten (63) stopte meteen na vraag 1 met hun deelname. Dit is dus na het lezen van de inleiding of tijdens het bekijken van het eerste fragment. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat er meer dan eens verwarring bestond over het feit of de video's het wel deden, omdat er geen geluid te horen was. In dit geval was de introductie niet goed gelezen. Daarnaast bekeken de respondenten het gehele corpus, waardoor het onderzoek ongeveer 30 minuten in beslag nam. Dit stond zo ook beschreven in de inleiding. Mogelijk zijn er echter door de betrekkelijk lange duur of verwarring over de video's zonder geluid een aantal deelnemers afgehaakt.

Een andere beperking van het binnenproefpersoonontwerp was dat de respondenten mogelijk niet alle video's volledig hebben gekeken. De respondent moest namelijk bij iedere video op een link klikken naar een andere website, waarop de video bekeken kon worden. Na afloop keerde de respondent terug naar de oorspronkelijke pagina om de vragen in te vullen. Indien de respondent vroegtijdig is gestopt met kijken, heeft deze persoon geen compleet beeld gekregen van (het gebruik van handgebaren door) de politicus. Dit is mogelijk van invloed geweest op de resultaten.

Aanbevelingen voor vervolgonderzoek

Een suggestie voor vervolgonderzoek is een studie vergelijkbaar met deze, waarbij de respondent slechts één video bekijkt. Door een acteur in te zetten die in de verschillende condities een klein of een groot aantal gebaren maakt, kan er steeds gebruik worden gemaakt van dezelfde achtergrond, zodat er geen afleiding is. Zo kan de respondent zich goed concentreren op de acteur. Er kan dan geen gebruik worden gemaakt van natuurlijke data, omdat deze niet gemanipuleerd kunnen worden. Hoewel het dan niet om natuurlijke data gaat en het dus geen echte politicus betreft, kan echter wel de vraag worden gesteld of de respondent op de spreker zou stemmen indien deze persoon zich verkiesbaar zou stellen, om zo naast het meten van de variabele overtuigingskracht ook uitspraken te kunnen doen met betrekking tot de stemintentie van de kiezer en de invloed die het aantal handgebaren op beide variabelen heeft. Bij voorkeur gaat het om een tussenproefpersoonontwerp, waarbij de ene groep de conditie met weinig handgebaren te zien krijgt en de andere groep de conditie met veel handgebaren. Een nadeel hiervan is dat er dan een groter aantal respondenten nodig is. Op deze manier zijn de respondenten echter wel eerder geneigd het onderzoek af te maken.

Door middel van twee controlegroepen, waarbij de ene groep de video met weinig gebaren te zien krijgt met geluid en de andere groep de video met veel handgebaren te zien krijgt met geluid, kunnen de resultaten van beide onderzoeken met elkaar worden vergeleken. Voorafgaande aan dit controle-onderzoek wordt door middel van een voormeting de mening van de respondent ten opzichte van het onderwerp bepaald, zoals in Maricchiolo et al. (2009). Eerder werd al een verklaring gegeven voor het feit dat er geen verschillen zijn gevonden in deze studie, namelijk dat handgebaren mogelijk alleen een effect hebben op de overtuigingskracht van de spreker en de stemintentie van de kiezer als deze voorkomen in combinatie met spraak.

Op deze manier kan deze verklaring worden onderzocht. Indien de scores voor overtuigingskracht voor de video's met veel gebaren in zowel het eerste onderzoek als in de controlegroep hoger zijn dan voor de speeches met weinig gebaren, wordt de verklaring dat spraak en gebaren niet los van elkaar onderzocht kunnen worden niet ondersteund.

Gezien het feit dat een deel van de respondenten aangaf waarschijnlijk op niemand te zullen stemmen indien er sprake zou zijn van een verkiezing, is de vraag met betrekking tot stemintentie mogelijk te direct gesteld. Wellicht kan de vraag of de politicus een geschikte leider of een geschikt regeringslid zou zijn een betere richtlijn zijn om de stemintentie af te leiden. Verder kan er door andere kenmerken van de spreker zoals het uiterlijk en de uitstraling te bevragen, gekeken worden in welke mate deze factoren een rol spelen in de beoordeling van de spreker en in hoeverre bepaalde effecten eventueel aan het aantal handgebaren toegeschreven kunnen worden.

Deze studie bood een eerste blik op de rol van handgebaren in relatie tot de overtuigingskracht van politici en de stemintentie van de kiezer. Er werd nog niet eerder gekeken naar deze variabelen in deze specifieke setting, waarbij gebruik is gemaakt van natuurlijke data. Met behulp van de suggesties zoals hierboven vermeld kan vervolgonderzoek meer inzicht bieden in mogelijke effecten die op kunnen treden door het opvoeren van het aantal handgebaren in een politieke speech op het gebied van overtuigingskracht van de spreker en de stemintentie van de kiezer.

Literatuur

- Buijs, K. (2008). *Journalistieke Kwaliteit In Het Crossmediale Tijdperk*. Amsterdam, Nederland: Boom Lemma Uitgevers.
- Bull, P. E. (1986). The use of hand gesture in political speeches: Some case studies. *Journal of Language and Social Psychology*, 5, 102-118.
- Chu, M., Meyer, A., Foulkes, L., & Kita, S. (2014). Individual differences in frequency and saliency of speech-accompanying gestures: The role of cognitive abilities and empathy. *Journal of Experimental Psychology: General*, 143(2), 694–709.
- De Landtsheer, C. (2010). The microanalysis of political communication. *Politics, Culture and Socialization*, 1, 86-89.
- Dobrogaev, S. M. (1929). Ucnenie o refleksy v problemakh iazykovedeniia [Observations on reflexes and issues in language study]. *Iazykovedenie I Materializm* 105-173.
- Fishbein, M., & Yzer, M. C. (2003). Using theory to design effective health behavior interventions. *Communication Theory*, 13(2), 164-183.
- Hinde, R. (1972). *Non-verbal communication*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hoeken, H., Hornikx, J., & Hustinx, L. (2012). *Overtuigende teksten* (Herz. ed.). Bussum, Nederland: Coutinho.
- Iverson, J., M., & Goldin-Meadow S. (1998). Why people gesture when they speak. *Nature*, 396, 228.
- Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kita, S., & Özyürek, A. (2003). What does cross-linguistic variation in semantic coordination of speech and gesture reveal? Evidence for an interface representation of spatial thinking and speaking. *Journal of Memory and Language*, 48, 16-32.
- Kendon, A. (1980). 'Gesticulation and speech: two aspects of the process of utterance.' In Key M. R. (ed.) *The relationship of verbal and nonverbal communication*. The Hague: Mouton. 207-227.
- Krauss, R. M., Chen, Y., & Gottesman, R. F. (2000). Lexical gestures and lexical access: A process model. In D. McNeill (Ed.), *Language and gesture* (pp.261-283). New York: Cambridge University Press.
- Lausberg, H., & Sloetjes, H. (2009). Coding gestural behavior with the NEUROGES-ELAN system. *Behavior Research Methods, Instruments, & Computers*, 41(3), 841-849.

- Maricchiolo, F., Gnisci, A., Bonaiuto, M., & Gianluca, F. (2009), Effects of different types of hand gestures in persuasive speech on receivers' evaluations. *Language and Cognitive Processes*, 24(2), 239-266.
- Mayberry, R. I., & Jaques, J. (2000). Gesture production during stuttered speech: Insights into the nature of gesture-speech integration. In D. McNeill (Ed.), *Language and Gesture* (p. 199-213). Cambridge: Cambridge University Press.
- McNeill, D. (1992). *Hand and mind. What gestures reveal about thought*. Chicago etc.: The University of Chicago Press.
- McNeill, D. (2006). Gesture and Communication. In K. Brown (Ed.), *The encyclopedia of Language and Linguistics* (pp.58-66): Elsevier.
- Nobe, S. (1996). *Representational gestures, cognitive rhythms, and acoustic aspects of speech: A network/threshold model of gesture production*. Dissertation, University of Chicago.
- O'Keefe, D. J. (2002). *Persuasion: Theory & research (2nd ed.)*. (Current communication: an advanced text series, vol. 2; Current communication, vol. 2). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Ping, R., & Goldin-Meadow, S. (2010). Gesturing saves cognitive resources when talking about nonpresent objects. *Cognitive Science*, 34(4), 602-619.
- Reijnders, E. (2010). *Basisboek interne communicatie (7e herz. dr.)*. Assen: Koninklijke Van Gorcum.
- 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.

Bijlagen

A. Het corpus

Tabel 1. De video's uit het corpus, in dezelfde volgorde zoals deze voorkwamen in de studie, met de naam van de sprekers, de categorie (weinig of veel gebaren) en de duur van de video's ($M = 1.55$, $SD = .51$).

Video	Spreker	Categorie	Duur video
1	Bas Eickhout	veel gebaren	1:17
2	Eelco Brinkman	weinig gebaren	1:45
3	Tof Thissen	veel gebaren	2:01
4	Julius Lindenbergh	veel gebaren	1:49
5	Tunahan Kuzu	weinig gebaren	1:04
6	Bas van der Vlies	veel gebaren	2:07
7	Henk Krol	weinig gebaren	1:51
8	Menno de Bruyne	weinig gebaren	2:02
9	Hans weijers	weinig gebaren	1:44
10	Gerben Jan Gerbrandy	veel gebaren	0:58
11	Harm Beertema	weinig gebaren	2:29

B. Introductie vragenlijst

‘Beste deelnemer,

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

Alvast bedankt voor uw deelname!’