

---

# *Kunnen handgebaren de overtuigingskracht van politici vergroten?*

---

*Amber Westerhoff*

*s4316029*

*Datum: 06-06-2016*

*Thema: Gebruik van handgebaren in politieke speeches*

*Eerste begeleider: Dr. Hoetjes*

*Tweede begeleider: Dr. Batenburg*

---

## Abstract

---

Dit onderzoek heeft zich gericht op het effect van hoeveelheid handgebaren op de overtuigingskracht van politici. Daarbij is ook gekeken naar of hierbij verschil was tussen Nederlandse en Spaanse proefpersonen. De vragen die zijn beantwoord zijn: *“In welke mate heeft het gebruik van handgebaren invloed op de overtuigingskracht van politieke sprekers?”* en *“Op wat voor manier beïnvloedt cultuur de waargenomen overtuigingskracht van handgebaren in politieke speeches?”*. Voor het uitvoeren van het experiment is gebruik gemaakt van een vragenlijst waarbij de respondenten blootgesteld werden aan 11 filmpjes van politici (zonder audio). Elke respondent werd aan beide condities blootgesteld en moest daar vragen over beantwoorden. Na een gepaarde T-toets en een Tweeweg variantie analyse met gepaarde metingen zijn de resultaten bekend. Het aantal handgebaren heeft geen invloed op de overtuigingskracht, waardoor de cultuur dit effect ook niet kon modereren. Wel was er een onafhankelijk effect van cultuur: Nederlandse proefpersonen vonden de politici overtuigender dan de Spaanse proefpersonen. Verwacht wordt dat dit effect komt door de jaren van corruptie in Spanje, die het vertrouwen van de burger in de politici heeft verkleind.

## Inleiding

---

Non-verbale communicatie gebruikt iedereen dagelijks. Het uitdrukken van emoties via het gezicht, de schouders naar achter duwen om zelfverzekerder over te komen of zelfs overdreven naar het horloge kijken om aan te geven dat een gesprek te lang duurt. Non-verbale communicatie is zo onderdeel van het menselijk communiceren, dat het niet verwonderlijk is dat er veel onderzoek naar gedaan wordt. Een specifiek onderdeel van non-verbale communicatie is *handgebaren*. In het landschap van onderzoek naar en over handgebaren wordt regelmatig gekeken naar de effecten van handgebaren en waar handgebaren voor gebruikt worden. Voorbeeld hiervan is de bevinding dat handgebaren de spraak kunnen aanvullen (McNeill, Cassell & McCullough, 1994), dat ze kunnen communiceren over de relatie tussen sprekers (Bavelas, Chovil, Lawrie & Wade, 1992) en dat ze veelal gebruikt worden in persuasieve contexten (Graham & Argyle, 1975). Dat laatste is iets waar verschillende onderzoekers al onderzoek naar hebben gedaan (bijvoorbeeld Burgoon, Birk & Pfau, 1990; Maricchiolo, Gnisci, Bonaiuto & Ficca, 2009). Zij onderzochten of handgebaren een spreker persuasiever over deden laten komen, wat voor mensen die vaak anderen moeten overtuigen nuttig kan zijn. Echter, er is weinig onderzoek gedaan naar specifieke soorten sprekers die anderen overtuigen, zoals politici. Voor hen is overtuigen een van de belangrijkste doelen van een speech geven. Er is wel onderzoek gedaan naar wat voor soort handgebaren politici gebruiken en hoeveel handgebaren ze maken (Bull, 1986; Streeck, 2008), maar er is nog weinig onderzoek gedaan naar de vraag of handgebaren bijdragen aan de persuasiviteit van de politici. Daarom gaat dit onderzoek door middel van een experiment onderzoeken of handgebaren een effect hebben op de overtuigingskracht van politici.

Aangezien spraak en gebaren samenhangen (McNeill, 2006; McNeill, Cassell & McCullough, 1994; Willems, Özyürek & Hagoort, 2006), hangen taal en gebaren ook samen met elkaar. Twee landen met verschillende talen zijn bijvoorbeeld Nederland en Spanje. Omdat er weinig onderzoek is gedaan zowel naar de vraag of handgebaren een effect hebben op de overtuigingskracht van politici, als ook naar de verschillen in waardering van handgebaren tussen Nederlanders en Spanjaarden, zal dit onderzoek gaan kijken naar of er

een verschil tussen Nederlanders en Spanjaarden zit in de mate waarin handgebaren de politici persuasiever doen overkomen. De hoofdvragen hierbij zijn: *“In welke mate heeft het gebruik van handgebaren invloed op de overtuigingskracht van politieke sprekers?”* en *“Op wat voor manier beïnvloedt cultuur de waargenomen overtuigingskracht van handgebaren in politieke speeches?”*.

## Theoretisch kader

---

### Wat zijn handgebaren?

Aangezien deze studie zich zal richten op handgebaren, is het allereerst van belang om uit te leggen wat handgebaren zijn en wat voor handgebaren er bestaan. Kendon (1997) kijkt voor een definitie van 'handgebaar' (*gesture*) naar het *English Oxford Dictionary*. De betekenis die hierbij aan handgebaren wordt toegekend is "een beweging van het lichaam of elk deel daarvan dat een gedachte of gevoel uitdrukt" (p. 109). McNeill (2006) verkleint deze definitie door te zeggen dat *gestures* voornamelijk door de handen en onderarmen worden gemaakt. Naast de handgebaren zijn er nog de zelf-adaptoren en object-adaptoren (McNeill, 2006). Dit zijn geen *gestures*, maar zijn wel bewegingen die met de handen gemaakt worden. Zelf-adaptoren zijn handbewegingen die de gebruiker maakt om bijvoorbeeld kleding recht te trekken, het haar achter het oor te doen, zich achter de oren te krabben en ga zo maar door. Object-adaptoren zijn handbewegingen waarbij een object aangeraakt of verplaatst wordt.

McNeill (2006) maakt een onderscheid in verschillende soorten *gestures*, in wat hij Kendon's Continuum noemt: *gesticulation*, *speech-framed gesture*, emblemen, pantomimen en gebarentaal.

*Gesticulations* zijn, volgens McNeill, bewegingen die een betekenis omvatten die samengaan met de bijbehorende spraak. Belangrijk hierbij is dat de beweging samenvalt met de spraak. Een *gesticulation* bestaat uit drie fases: de voorbereiding, de *stroke* (het eigenlijke gebaar) en het intrekken óf het vasthouden van de *stroke* (McNeill, 1992). *Speech-framed gestures* zijn bewegingen die plaats van een woord innemen, en zo als vervanging van het gesproken woord worden gebruikt. Het gebaar wordt hierbij dus niet tegelijk met de spraak gemaakt, in tegenstelling tot de *gesticulations*. Emblemen zijn geconventionaliseerde, cultuur-specifieke tekens, zoals bijvoorbeeld de duim omhoog, of het teken voor 'oké'. Pantomimen zijn *gestures* (gebaren) of een reeks daarvan die een verhaal vertellen, zonder de aanwezigheid van spraak. Als laatste benoemd McNeill gebarentaal, dat bestaat uit gebaren die gemaakt worden in plaats van woorden. Gebarentaal heeft net als een gesproken taal grammaticale patronen en regels.

Binnen de *gesticulations* benoemt McNeill (2006) nog vier soorten handgebaren: iconisch, metaforisch, deiktisch en *beat*. Iconische handgebaren zijn handgebaren die concrete objecten of acties uitbeelden. Metaforische handgebaren beelden daarentegen abstracte objecten en ideeën uit. Deiktische handgebaren zijn de handbewegingen waarbij een wijzende beweging wordt gemaakt, danwel met een vinger danwel met de hele hand. Dit wijzen hoeft niet per se naar fysieke objecten gericht te zijn, maar kan ook naar een abstract object wijzen. Een voorbeeld hiervan is als de spreker zegt “We moeten ons vooruit bewegen”, waarbij hij naar voren wijst. Als laatste zijn er de *beat* gebaren, die bewegen op het ritme van de spraak. Ook laten deze handgebaren zien waar de nadruk in de spraak ligt.

Dit onderzoek zal zich richten op de *gesticulations*, die voor het gemak *gebaren* genoemd zullen worden.

## Samenhang spraak en gebaren

Nu het duidelijk is wat voor soort handgebaren we kunnen maken, kunnen we ons afvragen waar de productie van handgebaren uit voortkomt. Uit veel onderzoeken is gebleken dat de productie van handgebaren samenhangt met spraak. Een duidelijk voorbeeld van op wat voor manier de productie van gebaren samenhangt met spraak is de categorie van *spraakmissers* van Butterworth en Beattie (geciteerd in McNeill, 1992). Butterworth en Beattie stellen namelijk dat veel handgebaren gemaakt worden als de spreker zich verspreekt of een andere spraakmisser maakt. Daarnaast worden handgebaren voor 90% tegelijk gemaakt met de bijbehorende spraak (McNeill, 2006) en zijn ze *niet* overbodig. Dit wil zeggen dat de handgebaren de spraak aanvullen (McNeill, Cassell & McCullough, 1994). Een voorbeeld hiervan is wanneer proefpersonen bij het beschrijven van de voortgang van een cartoon niet vertellen of de actie links of rechts in het scherm plaatsvindt. In plaats daarvan laten de proefpersonen dit zien door middel van handgebaren. Op deze manier zijn de handgebaren een aanvulling op de spraak.

Willems, Özyürek en Hagoort (2006) bekeken ook de link tussen spraak en gebaren. Zij leggen uit dat van de drie fases van het maken van een gebaar (voorbereiding, stroke en intrekken/vasthouden), de voorbereiding van het handgebaar overeenkomt met de

voorbereiding van de spraak. Ook bekeken zij of de gebieden in de hersenen die oplichten bij spraak, overeenkomen met de gebieden die oplichten bij acties, oftewel handgebaren. Dit bleek inderdaad een grote overlap te hebben, wat dus sterk laat zien dat spraak en gebaren daadwerkelijk samenhangen.

Aangezien spraak samenhangt met de productie van handgebaren, zoals we in de vorige paragraaf zagen, kan het ook zo zijn dat het gebruik van handgebaren verschilt tussen twee talen. In het onderzoek van Duncan (2001) is er gekeken naar de verschillen in manier-aanduidende handgebaren tussen Engelse, Spaanse en Chinese sprekers. Deze handgebaren gaan over het aanduiden van een manier waarop een actie gedaan wordt. De uitkomst van dit onderzoek liet zien dat Engelse en Chinese sprekers verschilden in de productie van manier-aanduidende handgebaren van de Spaanse sprekers. De Engelse en Chinese sprekers maakten meer manier-aanduidende handgebaren als de spraak ook ging over de manier waarop een actie werd uitgevoerd. De Spaanse sprekers maakten meer manier-aanduidende handgebaren als de spraak betrekking had op de soort beweging, de richting waarin de beweging gemaakt werd en hoe de relatie van de beweging tot de grond was. Als mogelijke oorzaak geeft Duncan hiervoor dat Spaanse sprekers op een andere manier kijken naar beweging, en dat dit in de spraak en handgebaren terug te zien is aangezien spraak en handgebaren samenhangen. Wat hieruit blijkt is dat de productie van handgebaren verschillen tussen talen, en dat taal dus invloed heeft op de productie van handgebaren.

## Handgebaren in persuasieve contexten

Handgebaren worden veel gebruikt in ceremoniën en persuasieve contexten (Graham & Argyle, 1975), wat onder andere onderzocht is door Burgoon, Birk en Pfau (1990). Zij keken naar of er een effect te vinden was van non-verbale communicatie op de overtuigingskracht en geloofwaardigheid van de spreker. Zij dachten dat handgebaren effect zouden hebben op waargenomen kracht en dominantie, wat op zijn beurt invloed zou hebben op overtuigingskracht. Naar aanleiding van een experiment bleek er een positieve correlatie te zijn tussen handgebaren en overtuigingskracht. Ook Argentin, Ghiglione en Dorna (geciteerd in Maricchiolo et al. 2009) hebben een relatie gevonden tussen handgebaren en overtuigingskracht. Als een spreker veel metaforische handgebaren, weinig zelf-adaptoren

en een gemiddelde hoeveelheid beat gebaren gebruikte, was hij overtuigender dan wanneer er minder handgebaren gebruikt werd. Het gebruik van handgebaren lijkt dus invloed te hebben op de persuasiviteit van de spreker.

Waar persuasiviteit erg belangrijk bij is, zijn politieke speeches. Bull (1986) deed onderzoek naar het gebruik van handgebaren in politieke speeches, waarbij voornamelijk gekeken werd naar de soort handgebaren die de politici maakten. Uit een content analyse is gebleken dat bij twee van de vier politici het merendeel van de handgebaren gemaakt werden op hetzelfde moment als dat de vocale benadrukking werd geuit. Dit komt overeen met het artikel van McNeill (2006), waarin wordt gezegd dat 90% van de handgebaren op hetzelfde moment voorkomen als de bijbehorende spraak. Wat echter niet werd onderzocht, is de vraag of de hoeveelheid handgebaren effect had op de overtuigingskracht van de politicus. Juist bij politieke speeches, waarbij overtuigingskracht een van de belangrijkste doelen is, lijkt dat een nuttig onderzoek. Een ander onderzoek betreffende handgebaren in politieke speeches is dat van Streeck (2008). Maar ook in dit onderzoek is niet gekeken naar de effecten van handgebaren. Streeck benoemt enkel de handgebaren die gebruikt worden door de verschillende politici. Juist de persuasiviteit van de handgebaren in politieke speeches is belangrijk om te weten, willen we meer kunnen zeggen over de relatie tussen handgebaren en persuasiviteit in een specifieke context. De vraag is nu of de handgebaren die door politici gemaakt worden, ook bijdragen aan de overtuigingskracht van deze politici.

## Culturele verschillen in handgebaren in persuasieve contexten

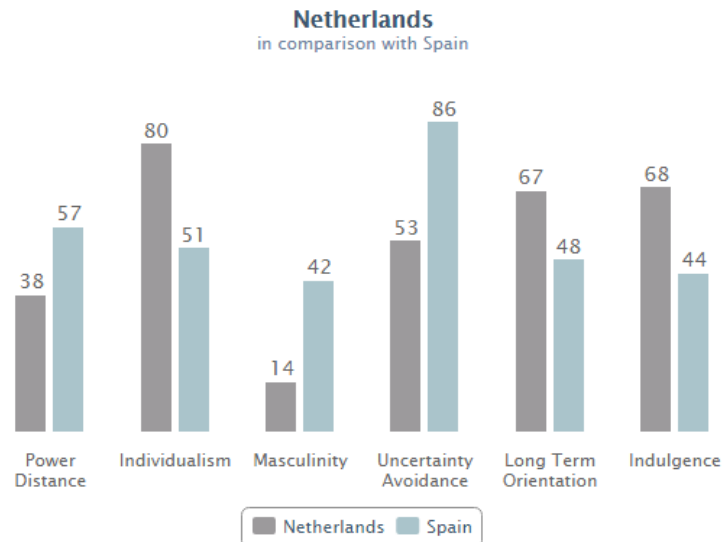
We hebben inmiddels gezien dat handgebaren er mogelijk voor kunnen zorgen dat de spreker overtuigender overkomt. Aangezien het doel van politieke speeches is om te overtuigen, zal het interessant zijn om te onderzoeken of handgebaren ervoor zorgen dat politici overtuigender overkomen. Maar we hebben ook vastgesteld dat handgebaren kunnen verschillen tussen talen. Heeft de moedertaal van het publiek dan invloed op de waargenomen persuasiviteit van politici?

Omdat taal een belangrijk aspect van cultuur is, moet er rekening worden gehouden met de culturen. Een cultuur is, volgens Tennekes (1990): “[H]et complexe geheel dat omvat:



*kennis, geloof, kunst, wetten, moraal, gewoonten en alle andere vermogens en gewoonten die een mens zicht verwerft als lid van de samenleving.*” (p.12). En aangezien inwoners uit één land overwegend dezelfde samenleving, wetten, moraal en gewoonten delen, en meestal ook hetzelfde geloof en dezelfde kunst, is het niet ongebruikelijk om *cultuur* gelijk te stellen aan nationaliteit (zie bijvoorbeeld Stadie, 2012; Leerssen, 1998). Vanaf hier zal in dit onderzoek dan ook naar een bepaalde cultuur gerefereerd worden door het betreffende land te noemen.

Dit onderzoek maakt gebruik van Nederland en Spanje, omdat hierbij een specifieke cultureel verschil te zien is. In figuur 1 (Hofstede Centre, 2016) zijn de verschillen tussen Nederland en Spanje te zien op de cultuurdimensies van Hofstede. Welke voor het huidige onderzoek vooral interessant is, is Machtsafstand (*power distance*). Zoals te zien is in figuur 1, heeft Spanje een beduidend hogere machtsafstand dan Nederland. Dit houdt in dat hiërarchische structuren als normaler worden gezien, en het logischer is dat sommige mensen meer macht hebben. In het onderzoek van Burgoon, Birk en Pfau (1990) zagen we al dat een hoger gebruik van handgebaren zorgt voor een grotere waarneming van macht en dominantie. Aangezien macht en dominantie als normaler gezien worden in Spanje dan in Nederland, valt te verwachten dat een groter gebruik van handgebaren voor meer waardering zorgt in Spanje dan in Nederland. Aangezien vertoon van macht en dominantie in Nederland minder geaccepteerd wordt, zoals te zien is aan de score van machtsafstand, zal een hoger gebruik van handgebaren naar verwachting negatiever overkomen in Nederland dan in Spanje, waar vertoon van macht en dominantie wel gewaardeerd wordt.



**Figuur 1 [Cultuurdimensies tussen Nederland en Spanje].** Gekopieerd van Hofstede Centre website, door Hofstede Centre, 2016, gevonden op <http://geert-hofstede.com/netherlands.html>

## Huidig onderzoek

Om erachter te komen wat de effecten van cultuur zijn op overtuigingskracht van politieke sprekers zal in dit onderzoek gekeken worden naar de verschillen tussen mensen uit Nederland en mensen uit Spanje als het gaat om de waargenomen overtuigingskracht van handgebaren in politieke speeches. Naar aanleiding van het theoretisch kader zullen de volgende vragen onderzocht worden:

*HV1: In welke mate heeft het gebruik van handgebaren invloed op de overtuigingskracht van politieke sprekers?*

*HV2: Op wat voor manier beïnvloedt cultuur de waargenomen overtuigingskracht van handgebaren in politieke speeches?*

De hypothesen die bij deze onderzoeksvragen horen zijn de volgende:

*H1: Het gebruik van een hoog aantal handgebaren verhoogt de overtuigingskracht van politieke speeches.*

*H2: Mensen uit de Spaanse cultuur zullen een hoog aantal handgebaren overtuigender vinden dan mensen uit de Nederlandse cultuur.*

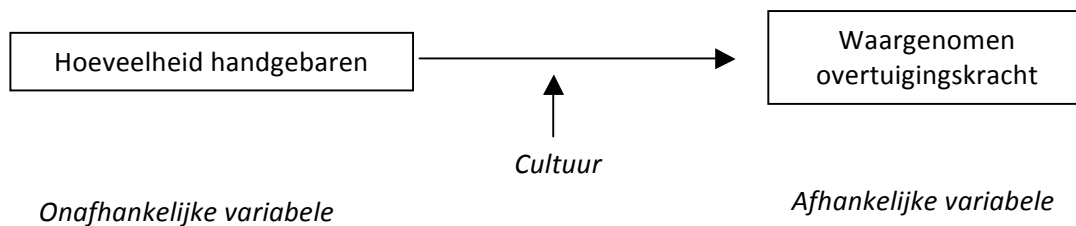
## Methode

---

### Materiaal

De onafhankelijke variabele die in dit onderzoek van toepassing was, was *hoeveelheid handgebaren*. *Hoeveelheid handgebaren* was een onafhankelijke variabele en werd op ratio schaal gemeten. De hoeveelheid handgebaren in elke speech werden door twee afzonderlijke codeurs geannoteerd met behulp van het programma Elan (Lausberg & Sloetjes, 2009), waarna de speeches ingedeeld werden op een schaal van *weinig* en *veel* handgebaren. De conditie *weinig handgebaren* liep van 0 tot 15 gebaren per minuut, en de conditie *veel handgebaren* bevatte meer dan 15 handgebaren per minuut. Er waren vijf speeches met veel handgebaren en zes met weinig handgebaren. De volgorde waarin de twee categorieën te zien waren werd willekeurig gekozen, en was *veel, weinig, veel, veel, weinig, veel, weinig, weinig, weinig, veel, weinig*. In het experiment zijn de proefpersonen blootgesteld aan de 11 politieke speeches, die elk tussen de anderhalf en 2 minuten duurden. De politieke sprekers waren onbekende politici, om te voorkomen dat de proefpersonen al een mening hadden over de spreker. De politici waren allen Nederlandse mannen, zodat geslacht een constante is, en vooral de hoeveelheid handgebaren verschilden. De speeches werden zonder audio afgespeeld, om ervoor te zorgen dat de inhoud van de speech geen effect had op de proefpersonen. De inhoud van de speeches verschilden namelijk van elkaar, en door de audio weg te laten waren de filmpjes toch zo gelijk mogelijk.

De tweede onafhankelijke variabele was *cultuur*, een moderator die twee groepen omvatte: Nederlands en Spaans. Cultuur werd gemeten op nominaal niveau. In dit geval werd nationaliteit gelijkgesteld aan cultuur en taal: proefpersonen met de Nederlandse nationaliteit werden ook verondersteld om de Nederlandse cultuur te hebben. Hetzelfde geldt voor Spaans. *Cultuur* was een moderator, omdat verwacht werd dat de cultuur het effect van de hoeveelheid handgebaren op de waargenomen overtuigingskracht zou beïnvloeden. Verwacht werd dat de hoeveelheid handgebaren een sterkere invloed hadden op de waargenomen overtuigingskracht voor de Spanjaarden dan voor de Nederlanders. In figuur 2 is deze verwachte interactie schematisch weergegeven.



**Figuur 2** Verwachte interactie tussen onafhankelijke en afhankelijke variabelen

## Proefpersonen

De proefpersonen die meededen aan dit experiment waren Nederlands-sprekende mensen en Spaans-sprekende mensen. 174 Nederlanders hebben meegedaan aan dit onderzoek, waarvan er 90 de vragenlijst volledig hebben ingevuld. Echter, omdat het experiment ging over politieke speeches zijn alleen de stemgerechtigde proefpersonen meegenomen. Hierdoor bleven er 85 Nederlandse proefpersonen over. Er waren 35 Spaanse proefpersonen, waarvan er 11 de vragenlijst compleet hebben ingevuld. In totaal deden er dus 96 proefpersonen mee. De proefpersonen moesten allemaal dezelfde vragenlijst invullen, met het verschil dat de Nederlandse groep de vragenlijst in het Nederlands kreeg, en de Spaanse groep de vragenlijst in het Spaans.

In Tabel 1 is te zien welk opleidingsniveau de proefpersonen hadden.

**Tabel 1.** Opleidingsniveau per nationaliteit, in procenten.

Opleidingsniveau	Nederlanders	Opleidingsniveau	Spanjaarden
<i>HBO/WO</i>	65.9	<i>Enseñanza superior/universitaria</i>	63.6
<i>HAVO/VWO/MBO</i>	28.2	<i>Enseñanza profesional de medio grado</i>	0
<i>LBO/MAVO/VMBO</i>	4.7	<i>Enseñanza secundaria</i>	18.2
<i>Lagere school</i>	1.2	<i>Enseñanza básica</i>	0
		<i>Anders:</i>	18.2

De geslachtsverdeling van de Nederlandse proefpersonen was 37.6% mannen en 62.4% vrouwen. De geslachtsverdeling van de Spaanse proefpersonen was 27.3% mannen en 72.7% vrouwen. De geslachtsverdeling van alle proefpersonen bij elkaar was 36.5% mannen en 63.5% vrouwen.

De gemiddelde leeftijd van de Nederlandse proefpersonen was 29.6 jaar oud (Min. = 18 jaar oud, Max. = 76 jaar oud), van de Spaanse proefpersonen was dat 24.7 jaar oud (Min. = 19 jaar oud, Max. = 44 jaar oud). De gemiddelde leeftijd van alle proefpersonen bij elkaar was 29 jaar oud (Min. = 18 jaar oud, Max. = 76 jaar oud).

## Onderzoeksontwerp

Het onderzoeksontwerp was een binnenproefpersoonontwerp. Alle proefpersonen werden aan alletwee de condities blootgesteld (weinig handgebaren – veel handgebaren).

## Instrumentatie

De afhankelijke variabele was *waargenomen overtuigingskracht*. *Waargenomen overtuigingskracht* was de mate waarin de politicus in staat was om de toehoorder ervan te overtuigen om op hem/haar te stemmen of dat hij/zij gelijk had. Dit werd gemeten op ordinaal meetniveau. De overtuigingskracht was een afhankelijke variabele, omdat de verwachting was dat deze beïnvloed werd door het gebruik van handgebaren. De overtuigingskracht van de spreker werd door middel van een tiental stellingen gemeten waarbij de proefpersoon aan moest geven hoe ze de spreker beoordeelden. Een voorbeeld van een dergelijke stelling is “*Hoe beoordeeld u deze spreker?*” “*Zeer onvriendelijk – Zeer vriendelijk*”. Alle stellingen zijn te vinden in de bijlagen.

Deze vragen zijn ontwikkeld door Maricchiolo et al. (2009). Deze vragenlijst is gekozen, omdat het onderzoek van Maricchiolo et al. (2009) ook de overtuigingskracht van politici onderzocht. De vragen sluiten daarom aan bij dit onderzoek. De betrouwbaarheid van de overtuigingskracht van de spreker bestaande uit 10 items bij de Nederlandse vragenlijst was goed  $\alpha = .97$ . De betrouwbaarheid van de overtuigingskracht van de spreker bestaande uit 10 items bij de Spaanse vragenlijst was voldoende  $\alpha = .71$ . De vragen voor overtuigingskracht bij

elk fragment werden daarom bijeengevoegd, waarna een variabele werd gecreëerd voor de gemiddelde overtuigingskracht bij de fragmenten met weinig handgebaren en een variabele voor de gemiddelde overtuigingskracht bij de fragmenten met veel handgebaren.

## Procedure

Het experiment werd uitgevoerd met behulp van een online vragenlijst, die werd verspreid door middel van social media en persoonlijke contacten. Op deze manier kon het experiment zoveel mogelijk mensen bereiken. De gemiddelde tijd die het duurde om in te vullen was 30 minuten. De vragenlijst werd individueel ingevuld.

De proefpersonen kregen een introductietekst te zien waarin werd uitgelegd wat van hen werd verwacht en dat de filmpjes geen audio hadden. Vervolgens kregen zij elf keer steeds eerst een filmpje te zien, waarna de vragen volgden over of ze de spreker kenden en over de overtuigingskracht van de spreker. Als de proefpersonen aangaven de spreker te kennen, dan werden de antwoorden behorende bij die spreker niet meegenomen om te voorkomen dat hun mening over de spreker de uitkomsten beïnvloedde.

Na het experiment werd aan het eind van de vragenlijst gevraagd naar leeftijd, geslacht en hoogst genoten opleiding, en konden de proefpersonen hun emailadres invullen als ze informatie wilden over de resultaten van het onderzoek.

In de bijlagen staat de vragenlijst.

## Statistische toetsing

Om een mogelijk effect van *Aantal handgebaren op Overtuigingskracht* te meten werd een gepaarde T-toets uitgevoerd.

Om een mogelijk effect van Nationaliteit als moderator op Overtuigingskracht te meten werd een Tweeweg variantie-analyse met herhaalde metingen uitgevoerd voor *Nationaliteit* en *Hoeveelheid handgebaren* ten opzichte van *Overtuigingskracht*.

## Resultaten

---

In deze paragraaf zal er antwoord gegeven worden op de hoofdvragen door middel van een gepaarde T-toets en een Tweeweg variantie analyse met herhaalde metingen.

Uit een gepaarde T-toets voor Overtuigingskracht bleek er geen significant verschil te zijn tussen Weinig ( $M = 4.32$ ,  $SD = .60$ ) en Veel handgebaren ( $M = 4.32$ ,  $SD = .60$ ) ( $t(95) = .086$ ,  $p = .932$ ).

Uit de tweeweg variantie-analyse met herhaalde metingen voor Overtuigingskracht met als factoren Aantal handgebaren en Nationaliteit bleek dat er geen interactie was tussen Aantal handgebaren en Nationaliteit op Overtuigingskracht ( $F(1, 94) = .007$ ,  $p = .932$ ). De nationaliteit vergrootte niet het effect van Aantal handgebaren op Overtuigingskracht. Er was wel een hoofdeffect voor Nationaliteit ( $F(1, 94) = 6.09$ ,  $p = .015$ ). Het bleek voor de overtuigingskracht uit te maken of de respondent Nederlands ( $M = 4.37$ ,  $SD = .06$ ) of Spaans ( $M = 3.95$ ,  $SD = .16$ ) was.

## Conclusie

---

Met behulp van de gevonden resultaten kan antwoord gegeven worden op de twee hoofdvragen: *“In welke mate heeft het gebruik van handgebaren invloed op de overtuigingskracht van politieke sprekers?”* en *“Op wat voor manier beïnvloedt cultuur de waargenomen overtuigingskracht van handgebaren in politieke speeches?”*.

Kijkend naar de eerste vraag *“In welke mate heeft het gebruik van handgebaren invloed op de overtuigingskracht van politieke sprekers?”* valt er te concluderen dat het geen effect op de overtuigingskracht heeft als de politieke spreker weinig of veel handgebaren gebruikt. De overtuigingskracht wordt niet groter als de politici meer handgebaren maakt.

Het antwoord op de tweede vraag *“Op wat voor manier beïnvloedt cultuur de waargenomen overtuigingskracht van handgebaren in politieke speeches?”* is tweeledig. Ten eerste is er geen interactie tussen nationaliteit en aantal handgebaren op de overtuigingskracht. Dit houdt in dat nationaliteit geen moderator is voor het effect van aantal handgebaren op de overtuigingskracht. Echter, er is wel een hoofdeffect van nationaliteit. Nederlanders vonden de overtuigingskracht van de politici überhaupt groter dan de Spanjaarden. Cultuur heeft dus een onafhankelijk effect op de overtuigingskracht van politieke speeches.



## Discussie

---

### Verklaringen en vergelijking met eerder onderzoek

De conclusie dat de hoeveelheid handgebaren geen effect heeft op de overtuigingskracht van de politieke spreker is opvallend, omdat verschillende onderzoeken een positieve relatie tussen handgebaren en overtuigingskracht hebben aangetoond (Birgoon, Birk & Pfau, 1990; Argentin, Ghiglione & Dorna (geciteerd in Maricchiolo et al., 2009)). De oorzaak van de verschillen tussen dit onderzoek en voorgaande onderzoeken zou de onderzoeksopzet kunnen zijn. Zo hebben Birgoon, Birk en Pfau (1990) gekeken naar het effect van *geen* of juist *wel* handgebaren op de overtuigingskracht. Dit verschil is veel groter dan het verschil dat in dit onderzoek werd onderzocht, tussen *weinig* of *veel* handgebaren. Omdat dit verschil groter is zal het effect op de overtuigingskracht daarom ook anders zijn geweest. Argentin, Ghiglione & Dorna (geciteerd in Maricchiolo et al. 2009), daarentegen, keken naar verschillende *soorten* handgebaren, die zij manipuleerden in hun onderzoek. Allebei deze onderzoeksopzetten zijn zo afwijkend van deze onderzoeksopzet, dat de hypothese gebaseerd op deze eerdere onderzoeken (veel handgebaren leiden tot een grotere overtuigingskracht) niet uit is gekomen. Een andere mogelijke verklaring waarom in dit onderzoek geen relatie is gevonden tussen handgebaren en overtuigingskracht is omdat er gebruik is gemaakt van politieke sprekers. Juist bij politieke sprekers is vaak de inhoud doorslaggevend voor de overtuigingskracht. Immers, dat wat politici beloven is wat mensen geïnteresseerd in hen maakt. Aangezien in dit onderzoek de inhoud is verwijderd door geen audio te laten horen kan het zo zijn dat de proefpersonen de politici niet zo overtuigend vonden.

Ook in tegenstelling met de hypothese, is er geen bewijs gevonden voor de stelling dat cultuur een moderator zou zijn voor het effect van handgebaren op de overtuigingskracht. Dit antwoord valt te verklaren doordat een effect dat niet bestaat, ook niet gemodereerd kan worden. Wel is er een hoofdeffect van cultuur. De Nederlandse respondenten vonden de politici overtuigender dan de Spanjaarden. Een mogelijke oorzaak van deze uitkomst kan de corruptie in Spanje zijn. Al jaren is er in Spanje sprake van corruptie in het bedrijvenleven en de politiek. Politieke partijen ontvreemden staatsgeld (Adolf, 2015), beloven verbetering (NOS, 2015) maar volbrengen die belofte vervolgens niet. Deze corruptie zou kunnen

verklaren waarom de Spaanse respondenten niet overtuigd zijn door de politici in dit onderzoek. Zij zijn namelijk gewend aan politici die van alles beloven, maar dit niet nakomen. Dit heeft als effect dat de politici het vertrouwen van hun kiezers hebben verloren, of dat mensen er van tevoren al van uitgaan dat de verkiezingsbeloften niet nagekomen worden. Bij de Nederlandse politiek is dit anders. Dankzij de doorzichtigheid van de overheid en de Wet Openbaarheid van Bestuur kunnen burgers ten alle tijden opzoeken wat het nu is dat de politici uitvoeren. Dit verhoogt het vertrouwen in het systeem, wat de reden zou kunnen zijn dat de Nederlandse proefpersonen meer overtuigd waren door de politici dan de Spaanse proefpersonen.

### Sterke en zwakke punten van dit onderzoek

De sterke punten van dit onderzoek zijn vooral gecentreerd rondom het corpus. De data is homogeen, dat wil zeggen dat de filmpjes zo veel mogelijk op elkaar leken. Elk filmpje duurde ongeveer twee minuten, de spreker was in alle gevallen een man en de achtergrond was rustig zodat het niet afleidde. Al deze aspecten zorgen ervoor dat er weinig variëteit in het corpus zat zodat er zo min mogelijk verschilde tussen de filmpjes.

Daarnaast zijn de filmpjes afgespeeld zonder audio. Alhoewel dit misschien sneller tot verveling leidde bij de proefpersonen, zorgde dit ervoor dat de inhoud geen effect had op de overtuigingskracht. Ook is de data niet meegenomen als de proefpersonen aangaven dat ze de politicus kenden. Dit zorgt ervoor dat een eventueel al bestaande mening de antwoorden niet beïnvloedde.

Om de filmpjes te kunnen onderverdelen in de condities Weinig en Veel handgebaren, zijn de handgebaren per filmpje geteld. Doordat twee afzonderlijke codeurs de handgebaren geteld hebben, is de betrouwbaarheid van de codering hoger dan wanneer slechts één codeur de handgebaren geteld had.

Als laatste is een sterk punt van dit onderzoek dat beide condities voldoende filmpjes bevatte. Met in de ene conditie vijf filmpjes, en in de andere zes, is ervoor gezorgd dat de data generaliseerbaarder was en meer statistische power zou hebben.

Dit laatste sterke punt heeft ook meteen invloed op het eerste zwakke punt. Omdat het onderzoeksontwerp een binnenproefpersoon ontwerp was, heeft het grote aantal filmpjes

er voor gezorgd dat heel veel proefpersonen halverwege het onderzoek afhaakten. De duur van de vragenlijst was dan ook erg lang: 30 minuten. Aangezien meer dan de helft van de proefpersonen de vragenlijst niet hebben afgemaakt, is het indenkbaar dat de proefpersonen die het wel hebben afgemaakt niet de beste concentratie meer hadden op het eind, wat de antwoorden kan hebben beïnvloedt.

Daarnaast was het misschien niet duidelijk voor de proefpersonen dat van hen verwacht werd dat ze alle filmpjes helemaal afkeken. Een aantal heeft laten weten dat zij na de eerste vier filmpjes de rest maar voor ongeveer een minuut keken. Dit kan ook te maken hebben gehad met het feit dat er geen audio was, omdat de filmpjes daardoor saaier waren en de proefpersonen minder gemotiveerd waren om de filmpjes af te kijken. Dit kan ervoor hebben gezorgd dat de antwoorden niet geheel betrouwbaar meer waren als het gaat om het effect van aantal handgebaren.

Er waren minder Spaanse proefpersonen dan Nederlandse proefpersonen. Om een betere vergelijking tussen twee groepen te kunnen maken was het beter geweest om gelijke groepen te hebben. Op deze manier was het onderzoek ook generaliseerbaarder geweest.

Als laatste is het niet mogelijk om te weten of de afname voor iedere proefpersoon hetzelfde was, omdat ze de vragenlijst online kregen toegestuurd en ze deze overal met behulp van een computer of smartphone in konden vullen.

## Aanbevelingen voor vervolgonderzoek en de praktijk

Als eerste is het aan te raden om in een vergelijkbaar onderzoek een tussenproefpersoon ontwerp te gebruiken. Dit zal ervoor zorgen dat de proefpersonen niet snel afhaken of de vragenlijst met minder aandacht afmaken. Daarnaast is het aanraadbaar om meer proefpersonen te gebruiken om zo de generaliseerbaarheid van het onderzoek te verhogen.

Omdat de resultaten uit dit onderzoek laten zien dat het aantal handgebaren geen effect heeft op de overtuigingskracht van politici, maar eerder onderzoek wel aantoonde dat handgebaren invloed hebben op de overtuigingskracht, zou het nuttig kunnen zijn om te onderzoeken of het aantal handgebaren effect heeft op de overtuigingskracht van andere soorten sprekers. Juist bij politieke sprekers is vaak de inhoud doorslaggevend bij de overtuigingskracht, omdat mensen stemmen op een politici die doelen nastreeft waar zij het zelf mee eens zijn. Aangezien in dit onderzoek de inhoud is verwijderd door geen audio te

laten horen kan het zo zijn dat de proefpersonen de politici niet zo overtuigend vonden. Het effect van de hoeveelheid handgebaren zou misschien duidelijker worden bij sprekers waarbij de inhoud niet van zo'n groot belang is.

Ondanks dat dit onderzoek geen bewijs heeft gevonden voor een effect van hoeveelheid handgebaren op de overtuigingskracht van politieke sprekers, betekend dit niet dat er geen onderzoek meer gedaan moet worden naar het effect van handgebaren. Zoals eerder aangegeven is het mogelijk dat de hoeveelheid handgebaren wel effect heeft bij andere soorten sprekers. Nieuwe onderzoeken over dit onderwerp zullen meer licht kunnen schijnen op deze hypothese.

Ook het gevonden effect van nationaliteit vraagt om aandacht, zeker aangezien we in een steeds globaliserendere wereld leven. Het feit dat de inwoners van het ene land meer of makkelijker overtuigd worden door politici kan invloed hebben op de gang van zaken in de Europese Unie of zelfs de Verenigde Naties. Om meer te weten te komen over de oorzaken achter dit effect, of om te kijken of meer nationaliteiten dit effect laten zien zal uitgebreid onderzoek nodig zijn.

Het is duidelijk dat het onderzoek naar de effecten van handgebaren niet hier eindigt, en het valt te hopen dat de uitkomsten van dit onderzoek gebruikt kunnen worden bij verder onderzoek.

## Literatuurlijst

---

- Adolf, S. (2015, 28 juli). Corruptie Spaanse regeringspartij aan het licht. *De Volkskrant*.  
Geraadpleegd op <http://www.volkskrant.nl/buitenland/corruptie-spaanse-regeringspartij-aan-het-licht~a4109588/>
- Bavelas, J.B., Chovil, N., Lawrie, D.A., & Wade, A. (1992). Interactive gestures. *Discourse Processes*, 15(4), 469-489.
- Bull, P. (1986). The use of hand gesture in political speeches: some case studies, *Journal of Language and Social Psychology*, 5, 103-118.
- Burgoon, J., Birk, T., & Pfau, M. (1990). Nonverbal behaviors, persuasion, and credibility, *Human Communication Research*, 17, 140-169.
- Duncan, S. (2001). Co-expressivity of speech and gesture: manner of motion in Spanish, English and Chinese, *Proceedings of the 27<sup>th</sup> Berkeley Linguistic Society Annual Meeting*, 353-370, Berkeley, CA: Berkeley University Press.
- Graham, J., & Argyle, M. (1975). A cross-cultural study of the communication of extra-verbal meaning by gestures. *International Journal of Psychology*, 10, 57-67.
- Hofstede Centre (2016). *Cultuurdimensies tussen Nederland en Spanje* [tabel]. Geraadpleegd op <http://geert-hofstede.com/netherlands.html>
- Kendon, A. (1997). Gesture, *Annual Reviews Anthropology*, 26, 109-128.
- Lausberg, H., & Sloetjes, H. (2009). Coding gestural behavior with the NEUROGES-ELAN system. *Behavior Research Methods, Instruments, & Computers*, 41(3), 841-849.  
doi:10.3758/BRM.41.3.591
- Leerssen, J. (1999). Naar aanleiding van de nieuwe encyclopedie van de Vlaamse beweging. *BMGN- Low Countries Historical Review*, 114(3), 364-369.
- Maricchiolo, F., Gnisci, A., Bonaiuto, M., & Ficca, G. (2009). Effects of different types of hand gestures in persuasive speech on receivers' evaluation, *Language and Cognitive Processes*, 24, 239-266.
- McNeill, D. (1992). *Hand and mind: what gestures reveal about thought*. Chicago: University of Chicago press.
- McNeill, D. (2006). Gesture and Communication. In K. Brown (Ed.), *The Encyclopedia of Language and Linguistics: Second Edition* (pp. 58-66): Elsevier.

- McNeill, D., Cassell, J., & McCullough, E. (1994). Communicative effects of speech-mismatched gestures, *Research on Language and Social Interaction*, 27, 223-237.
- NOS (2015, 10 februari). Spaanse politici verdacht van corruptie. NOS. Geraadpleegd op <http://nos.nl/artikel/2018428-spaanse-politici-verdacht-van-corruptie.html>
- Stadie, C. (2012). *Op reis door het rijk der letteren en der godgeleerdheid* (MA scriptie, University of Groningen). Geraadpleegd op <http://www.grin.com/nl/e-book/207995/op-reis-door-het-rijk-der-letteren-eb-der-godgeleerdheid>
- 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, 154-186.
- Tennekes, J. (1990). *De onbekende dimensie: over cultuur, cultuurverschillen en macht*. Leuven-Apeldoorn: Garant.
- Willems, R., Özyürek, A., & Hagoort, P. (2006). When language meets action: the neural integration of gesture and speech, *Cerebral Cortex*, 17, 2322-2333.

# Bijlage

---

## Vragenlijst

### Q1 Introductie

Beste deelnemer,

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

Alvast bedankt voor uw deelname!

Q5 Fragment 1

Q6 Bent u bekend met de spreker uit dit filmpje? (Kies het midden als u de spreker wel herkent maar er geen mening over heeft)

	1 (1)	2 (2)	3 (3)	4 (4)	5 (5)	6 (6)	7 (7)
Onbekend:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bekend (1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q7 Hoe beoordeelt u de spreker in dit filmpje?

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



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

- Onwaarschijnlijk (1)
- Waarschijnlijk (2)

*Etc. voor fragment 2 tot en met 11*

Q62 Persoonlijke gegevens

Q56 Hoe oud bent u?

Q57 Wat is uw geslacht?

- Man (1)
- Vrouw (2)

Q55 Wat is uw hoogst genoten opleiding?

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

Q49 Hartelijk dank voor het invullen van deze vragenlijst! Als u geïnformeerd wilt worden over de uitkomsten van dit onderzoek, vul dan hieronder uw e-mailadres in.

Q59 E-mailadres: