

**Boek: 'The human voice'**

Onze stem vertelt meer over ons dan we vaak realiseren. We worden door anderen beoordeeld op grond van onze stem. Naast toonhoogte ('pitch') wordt een stem gekenmerkt door luidheid ('loudness') en snelheid ('tempo'). Onderzoek heeft uitgewezen dat we mensen met een stem die wordt gekenmerkt door een relatief lage toonhoogte, geringe luidheid en hoog tempo, als meer intelligent ervaren. De interpretatie van een stem hangt af of we naar een man of een vrouw luisteren. Bij mannen wordt een zwaardere, keelachtige stem geassocieerd met ouder, reëel, volwassen en meer aangepast. Bij vrouwen wordt een dergelijke stem echter geassocieerd met een lagere intelligentie, niet-emotioneel, lelijk, ziekelijk en ongeïnteresseerd. En ook bij een onderzoek naar autonavigatiesystemen blijkt dat gebruikers denken dat vrouwelijke stemmen minder accuraat de weg wijzen dan mannelijke stemmen.

Onze stem is niet eenduidig: afhankelijk van met wie we praten, past onze stem zich aan. Zo kan de stem van een en dezelfde persoon heel anders klinken wanneer hij/ zij tot geliefden praat dan wanneer hij/ zij een zakelijk gesprek voert. De toonhoogte van een stem kan van de een op de andere dag met maar liefst 18% verschillen en bij mannen zijn de fluctuaties binnen een dag aanzienlijk hoger dan bij vrouwen.

In 'The human voice' haalt Karpf zeer veel onderzoeken aan. Zoals het onderzoek dat een verband legt tussen de toonhoogte van een stem en de verwachte loopbaanmogelijkheden van wetenschappers. Een stem met een laag tempo en een lage toonhoogte werd niet met een academische carrière geassocieerd. Of het onderzoek dat aantoont dat de mate waarin iemand spreekt wordt geassocieerd met zijn/ haar plaats in de groep; mensen die meer dan gemiddeld spreken worden bijvoorbeeld eerder leiderschapskwaliteiten toegedicht.

Anne Karpf's boek is niet bedoeld als een boek dat je vertelt hoe je je eigen stem kunt aanpassen om bijvoorbeeld meer overtuigend over te komen. Wel beschrijft het boek zeer uitvoerig wat het belang van onze stem in interpersoonlijke communicatie is. Ten slotte nog twee voorbeelden uit dit boek aan om het belang van een stem duidelijk te maken. Het eerste voorbeeld betreft een vrouw die veel 'cold calls' voor haar werk moest plegen. Als ze bij een eerste poging een voice mail te horen kreeg, luisterde ze heel goed naar deze stem. Bij een volgend contact stemde ze dan haar eigen stem op die van de ontvanger af. Omdat mensen onbewust een voorkeur voor hun eigen stem hebben, wist de verkoopster zo de effectiviteit van haar gesprekken te verhogen.

Een laatste voorbeeld is de stem van Margaret Thatcher. Thatcher had een vrij hoge stem en het is bekend dat juist een lage stem wordt geassocieerd met gezag en autoriteit. In 1977 wist een adviseur binnen twee maanden te bewerkstelligen dat Thatcher langzamer en zachter ging praten. Zo sterk zelfs, dat een radiopresentator dacht dat ze verkouden was. Over een periode van 10 jaar wist Thatcher haar stem met 60 Hz te verlagen, hetgeen gelijk is aan de helft van het verschil tussen een gemiddelde mannen- en vrouwenstem. Het verlagen van de toonhoogte van haar stem had wel één nadeel; als de toonhoogte van een stem daalt, is dat meestal een teken dat een spreker is uitgepraat en dat een ander ook wat kan zeggen. Bij Thatcher leidde een verlaging van haar toonhoogte er toe dat ze meer dan voorheen door interviewers in haar verhaal werd onderbroken.

*Referentie(s)*

Karpf, A. (2006), *The human voice (how this extraordinary instrument reveals essential clues about who we are)*. Bloomsbury, New York, N.Y. \*

\* : aanwezig in de EURIB bibliotheek.