

Je stemgeluid verraad veel: je sociale status, hoe gezond je bent, hoe aantrekkelijk. Gebruik die geheime boodschappen om te verleiden en te overtuigen. TEKST: MARLOES ZEVENHUIZEN ■ BEELD: MIKA

Wat je stem vertelt

Stel: je maakt je klaar om naar een belangrijke afspraak te gaan. Een sollicitatiegesprek, of een ontmoeting met je nieuwe liefde. Omdat je een goede indruk wilt maken pas je verschillende outfits voor de spiegel. Je poetst je tanden, kamt je haren en overpeinst misschien alvast wat je wilt gaan zeggen. De kans is klein dat je ook bedenkt hoe je je stem gaat inzetten om die droombaan binnen te slepen of je nieuwe vlam te verleiden.

En dat is jammer, want je stem is daarvoor juist het middel bij uitstek, zegt beïnvloedingsdeskundige Pacelle van Goethem. Van Goethem is spraak-, taal- en stempatholoog en coacht al

vijftien jaar lang mensen uit het bedrijfsleven en de politiek. 'Je stem bepaalt voor bijna veertig procent hoe je op anderen overkomt. Wát je zegt is veel minder belangrijk dan hóé je het zegt.' Ze wijst naar mijn jurk en zegt op cynische toon: 'Wat een leuke jurk.' 'Hoor je,' lacht ze, 'dan doet de inhoud er eigenlijk al niet meer toe.'

Hoewel we ons er misschien niet bewust van zijn, zetten we onze stem geregeld strategisch in. Als je de buurkinderen tot de orde roept, klink je waarschijnlijk anders dan wanneer je een collega probeert over te halen een vervelend klusje over te nemen. Vooral toonhoogte is een belangrijk beïnvloedingswapen, zegt Van Goethem.



ZEFA/CORBIS

hem. Een lage stem heeft meer overtuigingskracht dan een hoge. Wie een hond tot de orde wil roepen – ‘Zit!’ – heeft meer kans van slagen als hij daarvoor lage tonen gebruikt. Van Goethem: ‘Over Gerald Vanenburg zei Johan Cruijff ooit dat hij een goede voetballer was, maar dat hij door zijn hoge stem nooit een leider zou kunnen worden.’ Niet voor niets pakte de voetballer zijn koffers, zegt ze, en stapte op het vliegtuig naar Japan, waar mannen gemiddeld hogere stemmen hebben dan in Nederland.

Overwicht op anderen

Het is geen toeval dat lage stemmen meer impact hebben. Van oudsher associëren we lage stemmen met fysieke dominantie. Bij dieren is het zo dat hoe groter het beest is, hoe lager zijn stem klinkt. Een grizzlybeer maakt een lager geluid dan een kolibrie. Voor bassende dieren moet je dus oppassen. Ook bij mensen bestaat volgens Van Goethem een relatie tussen stem en uiterlijk: ‘Hoe groter je bent, hoe groter de kans dat je lange stembanden hebt – waardoor je stem lager is. Maar we kunnen ook worden gefopt; een grote man of vrouw heeft natuurlijk niet altijd een lagere stem.’

Wie van nature geen lage bromstem heeft, hoeft



‘Geen seks met miss Lewinsky’

Toen president Clinton zijn escapade met stagiaire Monica ontkende, klonk hij heel anders dan toen hij het later toegaf. Hoor het verschil op psychologiemagazine.nl

niet te treuren. Volgens Van Goethem gaat het vooral om de manier waarop je je stem gebruikt. En als je indruk wilt maken, moet dat zo laag mogelijk zijn. ‘In *NRC Handelsblad* stond ooit dat degene met de laagste stem in een vergadering altijd gelijk krijgt,’ vertelt ze. ‘Maar dat klopt niet helemaal. Het gaat om degene die zijn stem het meest in zijn eigen lage bereik gebruikt.’ Vrouwen – wier stem ongeveer twee keer zo hoog is als die van mannen – kunnen dus zeker ook gelijk krijgen. Omdat van hen een hoger geluid wordt verwacht, hoeven ze minder met hun stem de diepte in om indruk te maken.

Een lage mannenstem heeft invloed én is aantrekkelijk voor potentiële partners. Uit onderzoek blijkt namelijk dat vrouwen mannen met een lage stem prefereren. Vrouwen zitten daarentegen in een lastiger parket. Van Goethem: ‘Mannen vinden bij een vrouw

een hogere, vriendelijke stem begeerlijk. Uit een recent onderzoek blijkt dan ook dat als een vrouw op het vruchtbaarste moment van haar cyclus is, haar stem iets de hoogte inschiet.’ Op dat moment vinden mannen (en ook vrouwen) haar stem het meest onweerstaanbaar. Maar een vrouw die wil overtuigen, heeft volgens de stemdeskundige toch echt de lage tonen nodig. Een mooi voorbeeld hiervan is de Britse oud-premier Margaret Thatcher, die haar stemgeluid tijdens haar politieke carrière met behulp van stemtraining flink liet zakken. Niet alleen die van Thatcher, ook de stemmen van vrouwen in het algemeen zijn in de loop van de tijd steeds lager geworden, schrijft Anne Karpf in haar boek *The human voice*. In culturen waarin de verschillen tussen mannen en vrouwen het kleinst zijn, praten vrouwen het laagst. Zo is de toon van Hollandse en Scandinavische vrouwen een stuk lager dan die van Japanse.

Op hoge toon

Ongeveer zeventig procent van de mensen gebruikt zijn stem hoger dan voor hem of haar natuurlijk is, zegt Van Goethem. De reden: stress. ‘Als je gehaast of gestresst bent, adem je oppervlakkig vanuit je borst en niet diep vanuit je buik. Daarvan gaat je

Je stem onthult...

Hoe gezond je bent: De stem geeft volgens sommige psychologen een indicatie of iemand depressief is of niet. Zo klinkt een depressieve stem onder andere vlakker, lager en langzamer dan een gezonde.

Hoe je je voelt: Volgens Anne Karpf, auteur van het boek *The human voice*, kunnen we de stem van mensen die we goed kennen uitstekend lezen. Ze geeft als voorbeeld hoe moeders aan de telefoon aan het ‘Hallo’ van hun dochter vaak al herkennen of het goed met haar gaat, en andersom. Karpf: ‘Het is alsof we een soort interne mal in ons hoofd hebben van hoe iemand normaal klinkt. Kleine afwijkingen merken we op.’

Hoe aantrekkelijk je bent: Een aantal onderzoeken door evolutionair psychologen suggereert dat er een relatie is tussen een aantrekkelijk uiterlijk en een aantrekkelijke stem. Zo hadden vrouwen met een mooie stem vaker een mooi gezicht en een zandloperfiguur. Mannen met een aantrekkelijke stem hadden bredere schouders in vergelijking met mannen wier stem minder in de smaak viel.

Hoe sterk je bent: In een experiment pasten mannen hun toonhoogte naar boven aan als ze dachten dat een rivaal fysiek sterker was dan zichzelf. Wie vermoedde dat hijzelf de sterkste was, verlaagde zijn stemgeluid juist.

Uit eigen tuin * **Biologisch** *

Calvé *

NIEUW
Nu nog Romiger

De mayonaise van Calvé is gemaakt met goede en pure ingrediënten zoals schapeleieren, eieren en plantaardige olie. Hierdoor zijn onze mayonaises nog romiger en lekkerder van smaak.

Het is tijd voor échte smaak.

Verleiden en overtuigen

Wilt u meer invloed uitoefenen met uw stem? Ga dan aan de slag met deze oefeningen van beïnvloedingsdeskundige Pacelle van Goethem.

1 Zoek een plek waar niemand u hoort en u ongestoord kunt oefenen: op de fiets, in de auto of onder de douche. Doe nu wat stemmetjes na en imiteer erop los. Kunt u weer- man Plet Paulusma nadoen, of schrijver Jan Wolkers? Hoe meer stemmetjes u kent, hoe gemakkelijker u uw stem op verschillende manieren kunt inzetten.

2 Train uw hoge bereik; hiermee kunt u anderen verleiden. Neem een zin die zich hiervoor goed leent, zoals 'Wil je me helpen?' of 'Heb je even tijd voor me?' Oefen deze zin eerst laag en daarna hoog.

3 Train uw lage bereik; hiermee klinkt u als een leider en geloven mensen u eerder. Neem een zin die past bij het uitstralen van autoriteit, zoals 'Ik vind het een goed plan' of 'Laten we de beste oplossing kiezen'. Oefen deze zin eerst hoog en daarna laag. Let erop dat uw ademhaling ontspannen is.

4 Tijd voor de praktijk. Gebruik uw hoge stem en verleid. Vraag in de rij bij de bakker of u voor mag, of beding korting in een kledingwinkel. Zet uw lage stem in op uw werk, als u bijvoorbeeld tijdens een vergadering uw plannen presenteert. Krijgt u de handen op elkaar voor uw voorstellen? Uw lage stem heeft nog meer overtuigingskracht als u lange pauzes houdt, langzaam spreekt, korte zinnen gebruikt en uw hoofd stilhoudt.

stem de hoogte in.' Gelukkig kun je leren je stem lager te gebruiken. Van Goethem vraagt me mijn adem in mijn borst vast te houden en tegelijkertijd een zin op te lezen. Een hoge toon ontsnapt uit mijn keel. Als ik daarna opgelucht uitadem en dezelfde zin nogmaals zeg, is mijn stem opeens een stuk lager dan normaal. 'Hoe meer ontspannen je ademhaling, hoe lager je toon.'

Hese Katja

Bij toonhoogte komt volgens Van Goethem ook nog een sociaal-wenselijke factor om de hoek kijken. 'Bij een hoge toon word je toegankelijker gevonden.' Je kunt je hoge bereik volgens haar dan ook goed gebruiken om bijvoorbeeld te verleiden of om hulp te vragen. Voormalig president Bill Clinton maakte slim gebruik van zijn hoge bereik, al was hij zich daarvan op dat moment mis- schien niet bewust. 'Zoals in de speech waarin hij toegeeft dat hij seks heeft gehad met zijn stagiaire Monica Lewinsky. Daarin klinkt zijn stemgeluid veel hoger dan in de eerdere toespraak waarin hij zei dat hij "geen seksuele rela-

ties met die vrouw, miss Lewinsky" had gehad. Als je vergeving wilt, moet je de hoogte in.'

Naast toonhoogte zijn er meer kenmerken die je stem kleuren. Van Goethem deed aan de Radboud Universiteit Nijmegen en het Universitair Medisch Centrum in Groningen onderzoek naar heesheid. Die ontstaat als de lucht die langs je stembanden loopt, niet wordt omgezet in geluidstrillingen. 'Mensen met een hese stem ervaren we als boeiende persoonlijk- heden. Extreem hees, zeker bij vrouwen, beschouwen we als sexy.' Denk aan iemand als Katja Schuurman of Kathleen Turner, die de stem vertolkte van de verleidelijke roodharige Jessica in de film *Who framed Roger Rabbit*. Een schorre stem – 'Dat rauwe ge- luid in je keel' – wordt juist met onvriendelijkheid geassocieerd. 'Sommige mensen hebben dat van zichzelf of door een ruig leven. Voor hen heb ik een advies: ga de muziek in, dan kun je er veel geld mee verdienen, zoals artiesten als Tom Waits en Amy Winehouse. Imperfect en ruig klinkt stoer; het ver- groot je kansen als idool.'

Wie zijn stem wil inzetten om iemands sympathie te winnen, kan hem het beste aanpassen aan die van zijn gesprekspartner. We vinden personen met stem- men die op de onze lijken namelijk een stuk aardiger dan mensen die een heel ander geluid laten horen. Proefpersonen vonden mensen die in hetzelfde tempo spraken als zichzelf bijvoorbeeld competent en aan- trekkelijker dan degenen die langzamer of juist sneller praatten. In een ander experiment bleek dat hoe meer een spreker de lengte van zijn spreekpauzes aan- paste aan die van de proefpersonen, hoe aardiger ze hem vonden. Ook wilden ze hem vaker uitnodigen voor een gezellig etentje.

Uit een gesprek kun je ook afleiden *wie* degene is die aardig gevonden wil worden. Toen onderzoekers het stemgebruik van de Amerikaanse tv-presentator Larry King analyseerden, ontdekten ze dat King zijn stemgeluid aanpaste aan zijn gast als die een hogere status had dan hijzelf. Dat was bijvoorbeeld het geval bij Bill Clinton en Barbara Streisand. Als de gast echter minder aanzien genoot, bleef King rustig op zijn eigen manier doorpraten en paste de gast zich aan hém aan. ■

MEER LEZEN

- Pacelle van Goethem, *IJs verkopen aan eskimo's; leer je invloed vergroten en onzichtbaar overtuigen*, Business-Contact, € 22,50. Over overtuigen, onder andere met je stem. In 2009 verschijnt van Pacelle van Goethem *In negen stappen naar je onweerstaanbare stem*.
- Anne Karpf, *The human voice. The story of a remarkable talent*, Bloomsbury Publishing PLC, € 13,99