

Jak brzmi głos władzy?

25 listopada 2014

Władza może całkowicie zmienić sposób, w jaki ktoś mówi. Co ważne, inni ludzie potrafią wychwycić charakterystyczne właściwości akustyczne głosu.

„Nasze odkrycia sugerują, że bez względu na to, czy chodzi o rodziców próbujących podkreślić swój autorytet u niegrzecznego dziecka, targowanie w relacji sprzedawca-klient czy o negocjacje między głowami państw, wynik mogą determinować cechy głosu” – podkreśla Sei Jin Ko z San Diego State University.

Do badania związków między cechami akustycznymi mowy a władzą zainspirowała psychologów Margaret Thatcher. „Nie jest tajemnicą, że Thatcher przeszła obszerne szkolenie wokalne, by jej głos brzmiał bardziej autorytatywnie i władczo. Chcieliśmy zbadać, jak coś tak fundamentalnego jak władza może wywoływać zmiany w głosie i jak zmiany te [...] wpływają na postrzeganie mówcy i zachowanie słuchaczy” – wyjaśnia Ko.

Ko, jej koleżanka z uczelni Melody Sadler oraz Adam Galinsky z Columbia Business School zaprojektowali 2 eksperymenty. W ramach pierwszego nagrywali 161 studentów, którzy odczytywali głośno fragment tekstu (w ten sposób ustalano podstawowe brzmienie czyjegoś głosu). Później ochotników losowo przypisano do odgrywania pewnej roli w ćwiczeniu negocjacyjnym. Studenci z grupy „wysokiego statusu” mieli rozpocząć rozmowy, wyobrażając sobie, że mają silną ofertę alternatywną, cenną informację poufną lub wysoką pozycję w pracy; ewentualnie przed początkiem negocjacji proszono ich o przypomnienie sobie sytuacji, w której sprawowali władzę. Przedstawicielom grupy „niskiego statusu” mówiono, by wyobrazili sobie, że ich oferta jest słaba, nie dysponują żadną poufną informacją, a w pracy mają niską pozycję. Część musiała sobie przypomnieć sytuację braku wpływu. Po tym

wstępnym etapie badani mieli odczytać kolejny urywek, tak jakby prowadzili negocjacje z wyobrażonym przeciwnikiem. W tym czasie nagrywano ich głosy. Wszyscy odczytywali ten sam tekst, dzięki czemu naukowcy byli w stanie zbadać tylko akustyczną część wypowiedzi.

Porównując pierwsze i drugie nagranie, naukowcy stwierdzili, że w porównaniu do ludzi z grupy o niskim statusie, głosy studentów z grupy o wysokiej pozycji stały się wyższe i bardziej monotonne, w większym zakresie zmieniała się za to ich głośność. „To niesamowite, ale władza wpłynęła na głosy naszych ochotników niemal dokładnie w taki sam sposób, jak głos Thatcher zmienił się po treningu wokalnym” – podkreśla Galinsky.

W drugim eksperymencie z inną grupą studentów słuchacze z dużą trafnością potrafili stwierdzić, kto miał, a kto nie miał władzy (z władzą kojarzono m.in. wyższe głosy z bardziej zmienną głośnością). Badani uznawali też, że ludzie przypisani w 1. eksperymencie do grupy „wysokiego statusu” z większym prawdopodobieństwem zaangażują się w zachowania przywódcze.

Autor: Anna Błońska

Na podstawie: Psychological Science

Źródło: [Kopalnia Wiedzy](#)