

Das Herz auf der Zunge

Gibt die Stimme etwas über die Persönlichkeit eines Menschen preis? Ja, sagen Psychologen. Vor allem die Frequenz lässt Rückschlüsse zu. Doch die Angelegenheit ist kompliziert

VON SEBASTIAN HERRMANN

Manchmal geschieht das Unerwartete, das Unwahrscheinliche, das Unmögliche. Es klingt verrückt, aber der Anruf bei einer Hotline ließ die Sonne über der Seele aufgehen. Das Sprachmenü war verständlich, die Warteschleife sehr kurz, rasch meldete sich ein echter Mensch. Alle Fragen ließen sich beantworten, auch die doofen. Sämtliche Unsicherheiten waren auszuräumen und das Anliegen zu lösen. Am besten aber: Am anderen Ende der Leitung sprach eine Stimme, die verzauberte und während des Zuhörens ein Gefühl behaglicher Duseligkeit auslöste.

In der Vorstellung entstand das Bild eines liebevollen, ganz und gar wunderbaren Menschen, der gewiss in jeder Situation unaufgeregt helfen würde. „Wer Radio hört oder mit jemandem telefoniert, leitet aus diesem akustischen Eindruck automatisch einen Eindruck von diesem Menschen ab“, schreiben Psychologen um Julia Stern von der Universität Göttingen in einer aktuellen Studie. So weit, so normal also. Aber war die Reaktion auf die Hotline-Stimme nur idealisierte Schwärmerei, ausgelöst von einer magischen Stimme, oder war der Eindruck tatsächlich richtig?

Wie zutreffend die von einer Stimme geweckten Vorstellungen über einen anderen Menschen sind, haben die Wissenschaftler um Stern gerade in einer aufwendigen Studie untersucht. Und ja, da ist etwas: „Die Tiefe einer Stimme hängt mit einigen Persönlichkeitsvariablen zusammen“, sagt die Psychologin Stern. Wer mit vergleichsweise tiefer Fundamentalfrequenz spricht, tritt mit etwas höherer Wahrscheinlichkeit dominanter auf als Menschen mit hoher Stimme. Zudem sei

den Personen mit einer solchen Sprachfärbung auch eher etwas extrovertierter und zeigten ein leicht größeres Interesse an unverbindlichem Sex. Tatsächlich korrelierte die Tiefe der Stimme sogar mit der Zahl der Partner, mit denen jemand intim geworden war: je tiefer, desto promiskuer. Diese Ergebnisse träfen sowohl für Männer als auch für Frauen zu, obwohl tiefe Frauenstimmen noch immer höher seien als hohe Männerstimmen, so die Psychologen um Stern.

Nicht jeder Mensch mit einer tiefen Stimme ist dominant und extrovertiert

Die Wissenschaftler werteten Datensätze von mehr als 2000 Probanden aus vier Ländern aus, deren Stimmen im Rahmen anderer Studien aufgenommen worden waren. „Wie tief eine Stimme ist, lässt sich technisch sehr gut ermitteln“, sagt Stern. So verfügten die Forscher über einen messbaren Wert statt über einen reinen, subjektiven Eindruck. Es sei das erste Mal, dass in einer Studie zu dem Thema so gearbeitet wurde, so die Forscher. Sonst würden Probanden in der Regel nur gebeten, die Höhe oder Tiefe der Stimme eines Sprechers zu bewerten. Die Arbeit, die im *Journal of Personality Research* erschienen ist, fällt zudem mit einer besonders peniblen Methodik auf: Es ist ein sogenannter „Registered Report“. Das heißt, die Forscher reichen die geplante Form der Datenauswertung im Vorfeld zur Begutachtung ein.

„Wir haben unsere Vorgehensweise also vorher festgelegt“, sagt Ruben Arslan vom Max-Planck-Institut für Bildungsforschung in Berlin, der federführend für die Methodik verantwortlich war. So lässt sich

im Laufe der Auswertung die Analyseform nicht ändern, falls die Ergebnisse nicht wie erhofft ausfallen. „Das ist sehr, sehr ordentlich, und diese Ergebnisse sind sicher das Genaueste zum Thema, was man haben kann“, sagt der Psychologe Simon Breil, der an der Universität Münster zu ähnlichen Fragen forscht, an der aktuellen Studie aber nicht beteiligt war.

„Es handelt sich um eine kleine Effektgröße, das muss man auch erwähnen, aber eine, über die wir in der Forschung sehr glücklich sind“, sagt Stern. In das Alltagsempfinden übersetzt bedeutet das: Nicht jeder Mensch mit einer tiefen Stimme ist dominant, extrovertiert und sexuell freizügig. Aber wer einer Frau oder einem Mann mit einer solchen Stimme begegnet, trifft mit etwas höherer Wahrscheinlichkeit auf einen Menschen, auf den diese Charakterbeschreibung passt. Nicht alle Personen mit tiefer Stimme sind also so, aber ein paar mehr als solche mit hoher Stimme.

Die Ergebnisse unterfüttern das Klischee vom dominanten, tief sprechenden Menschen. Sicher ist, dass der Charakter einer Stimme Hörer sofort zu Urteilen über die Persönlichkeit dahinter veranlasst – unabhängig davon, ob der Eindruck zutrifft. Eine hohe Stimmfrequenz gilt demnach als Hinweis, dass man es hier mit eher nervösen, weniger verträglichen und eher neurotischen Typen zu tun habe. Über diese Bewertungen herrsche ein verblüffendes Ausmaß an Übereinstimmung, schreiben die Psychologen um Stern. Offenbar weckt eine Stimme in den meisten Zuhörern ein ähnliches Bild.

Das könnte dann auch zu einer selbst erfüllenden Prophezeiung werden: Zum Beispiel hat eine Studie gezeigt, dass Führungskräfte mit besonders tiefen Stimmen größere Firmen leiten und auch mehr

Geld verdienen. Ob das so ist, weil diese Chefs dominanter sind? Oder verhält es sich so, weil sie wegen ihrer Stimme nur als dominanter wahrgenommen werden? Beides ist möglich.

Laut den Ergebnissen der Forscher steckt hinter tief sprechenden Führungskräften aber mehr als nur eine selbst erfüllende Klischeevorstellung. „Eine tiefe Stimme hängt wahrscheinlich mit einem höheren Testosteron-Spiegel zusammen“, sagt Stern, „und dieses Sexualhormon korreliert unter anderem auch mit Dominanz.“ Dies sei nur eine mögliche, aber die bevorzugte Erklärung für den beobachteten Effekt, so die Forscher. Zudem könne auch eine Art Feedback-Loop eine Rolle spielen, so Stern, etwa was die Einstellung

Wortkargheit kann auf einen offenen Geist hindeuten – leider wird das kaum erkannt

zu sexueller Freizügigkeit angehe. So gelten tiefe Stimmen zumindest bei Männern als attraktiver als hohe. Eine solche Fundamentalfrequenz könne also schlicht die sexuellen Möglichkeiten erweitern und damit auch die Einstellungen prägen: Wer umworben wird, pflegt vielleicht auch etwas laxere Meinungen über Affären. Ob aber hohe Stimmen per se unattraktiv sind? „Vielleicht ist das unterschiedlich, je nachdem, ob es um Langzeitbeziehungen oder kurze Abenteuer geht“, sagt Stern. Mit derlei Fragen wollen die Psychologen sich künftig beschäftigen.

Sicher ist, dass Menschen Urteile über andere anhand nonverbaler Merkmale in Windeseile fällen. Ein Gesicht, so hat der Psychologe Alexander Todorov in einer viel beachteten Studie gezeigt, verführt Be-

trachter binnen Millisekunden zu einer Bewertung der Persönlichkeit dahinter. „Auch die Körpersprache beeinflusst sehr stark, wie wir Menschen wahrnehmen“, sagt Simon Breil, der jüngst eine Meta-Analyse über die tatsächliche Aussagekraft vieler solcher Merkmale veröffentlicht hat. Eine aufrechte Haltung, ein fester Händedruck hinterlassen zum Beispiel einen Eindruck. Auch hier stellt sich die Frage: Trifft er zu? „Nonverbale Merkmale könnten sich sehr gut für eine Persönlichkeitsbewertung eignen“, schreibt Breil, „da sich diese weniger gut unterdrücken lassen und deswegen innere Zustände eher verraten.“

Wer gerne dunkle Kleidung trägt, ist demnach wohl etwas neurotischer als Träger heller Kleidung. Ausladende Gesten, eine nach vorn gewandte Körperhaltung und eine laute Stimme weisen auf Dominanz hin. Attraktivität und kurze Haare könnten demnach auf Gewissenhaftigkeit hinweisen, flüssiges Sprechen auf Verträglichkeit. Während Wortkargheit zum Beispiel ein Zeichen für einen offenen Geist sein kann, was aber als solches nicht wahrgenommen wird. Dennoch gilt auch hier: Die beobachteten Effekte sind allenfalls klein und die Forschungsergebnisse fußen nicht alle auf so robustem Fundament wie die Arbeit der Psychologen um Stern.

Für fast alle Persönlichkeitsmerkmale existierten nonverbale Hinweise, schreibt Breil, die zumindest kleine, vermutlich korrekte Einblicke in die Persönlichkeit eines Menschen bieten. Doch es bleiben allenfalls Indizien. Viel mächtiger wirkt der Gesamteindruck, den ein Mensch hinterlässt, egal ob zutreffend oder nicht. Aber diese Stimme, seufzt, dahinter muss sich einfach ein wunderbarer Mensch verborgen haben.

Der

gens

D

Wac

Biol

feuc

sam

Holz

sie V

gen

cker

Men

schv

Hau

die V

ierli

die I

meh

Wur

liert

man

druc

tum

Fall,

gen.

sagt