



Neurociència



Segons l'estudi, les veus greus d'home s'associen a agressivitat i dominància, i les agudes no fan percebre cap amenaça. A la imatge, el tenor Josep Carreras en plena actuació. PERE VIRGILI

Digue'm "hola" i et diré quina personalitat tens

Un estudi conclou que la primera paraula que diem quan coneixem algú és crucial per a la imatge que es forma de nosaltres

David Bueno

Quan coneixem una persona tendim a fer-nos una impressió ràpida de la seva personalitat. Es tracta d'un mecanisme preconscient que implica les xarxes socials del cervell, les quals ens permeten, d'una banda, valorar la confiança que podem dipositar en aquella persona i, de l'altra, comparar la seva posició social amb la nostra. Això ens ajuda a determinar quin tipus de relació hi podem establir i si ens convé acostar-nos-hi o mantenir-nos-en allunyats. En aquesta avaluació preconscient hi intervenen molts factors diferents, un dels quals és la veu.

Una paraula, una personalitat

L'investigador Albert Costa i els seus col·laboradors, de la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona i de la Universitat de Marsella, han examinat com influeix la primera paraula que ens diu una persona que acabem de conèixer en la idea que ens fem de la seva personalitat. Segons han publicat a la revista *Scientific Reports*, jutgem algunes de les característiques més importants de la personalitat dels interlocutors amb aquesta primera paraula, sense que hi influeixi si l'han dita en la

nostra llengua o en una altra. L'enorme coincidència entre persones indica, a més, que és una característica compartida, amb poca influència cultural i, per tant, que ha de tenir una certa rellevància evolutiva.

La dominància social

Un dels aspectes més importants de la vida social és entendre les intencions de les altres persones abans que les facin explícites, per actuar de la manera més adequada sense haver d'esperar que les revelin. Aquestes inferències les fem avaluant la personalitat dels altres per fer-nos una idea de la confiança que ens poden merèixer i també del seu nivell de dominància social.

La dominància social és una característica psicològica que permet establir relacions jeràrquiques de manera preconscient i independent d'altres condicionants, com podrien ser els econòmics, culturals o polítics. Serveix, sobretot, per evitar confrontacions innecessàries entre individus. Hi ha diversos aspectes que tenim en compte quan fem aquestes avaluacions preconscients: el llenguatge no verbal a través de l'aspecte físic i els gestos; la mirada, que transmet l'estat emocional, i també la manera com parla la persona que estem analitzant, un factor en què intervenen especialment el to i el timbre de la veu.

En experiments previs s'havia demostrat que les veus greus s'interpreten com a més dominants i atractives que les agudes, especialment en els homes. S'ha suggerit que, per algun motiu potser relacionat amb els nivells hormonaals, es tendeix a associar les veus greus amb persones més agressives, dominants i amenaçadores, mentre que les agudes s'associen a persones subordinades que no representen cap amenaça. En canvi, en les dones les veus agudes s'acostumen a associar a una sensació de més confiança, un fet que s'utilitza en anuncis publicitaris i en emissions radiofòniques.

En aquest treball, els investigadors van demanar a un nombrós grup de voluntaris castellanoparlants que escoltessin la paraula "hola" dita per moltes altres persones també castellanoparlants que no ensenyaven la cara ni donaven cap més indicació de la seva aparença. Després van demanar-los que fessin el mateix amb la paraula "hello", en aquest cas dita per parlants anglesos, per veure si l'idioma influïa en aquestes percepcions. Per valorar quina sensació transmetia cada veu en funció del to i del timbre sobre diversos aspectes de la personalitat, com ara la fiabilitat, la dominància i la competència, van utilitzar una escala que els va permetre quantificar les observacions.

Quan es va reunir i tractar estadísticament tota aquesta informació, els científics van veure que l'idioma no influeix gens en la percepció d'aquests trets de personalitat, per la qual cosa van deduir que fem aquestes inferències sobre la personalitat únicament amb el to i el timbre de la veu. A més, també van veure que tots els oients classificaven les veus en funció de dues dimensions de la personalitat, que van anomenar "espais de veu social": una que emfasitzava el grau de confiança, de calidesa i de simpatia, i una altra que emfasitzava la dominància i l'agressivitat. El fet que no s'hagin detectat diferències culturals indica que la inferència d'aquests tipus bàsics de personalitat ha de ser rellevant des de la perspectiva evolutiva, per afavorir l'entesa preconscient entre individus en contextos socials complexos.

La influència de l'idioma

Tanmateix, malgrat que en aquest treball no s'hagin trobat diferències significatives respecte a l'idioma, altres treballs previs havien identificat que quan sentim parlar algú en la nostra llengua pensem que és més intel·ligent, més amable i que té una personalitat més forta. Segons els autors del treball, això pot ser degut a un efecte acumulatiu, atès que no és el mateix sentir una sola paraula, i a més relativament similar ("hola" i "hello") que mantenir converses més llargues, en què s'hi van afegint altres factors, molts dels quals de tipus cultural. Sigui com sigui, l'aspecte més rellevant i sorprenent d'aquest treball és que la primera paraula que sentim d'una persona que acabem de conèixer, o la primera que pronunciem nosaltres, és crucial per a la imatge mental que ens formem de la seva personalitat, i del tipus de relació que hi podem establir.

David Bueno és investigador en genètica a la UB i divulgador científic