

10/08/2011



SCRIPTIE
LIBERAL
ARTS &
SCIENCES

GODDELIJK SPREKEN CHARISMA EN SPRAAK

Auteurs

Joris Broekhuysen en Marieke de Koning

Beoordelaars

Herman Hendriks (LAS)
Fred Engel (Psychologie)
Hugo Quené (Taalwetenschap)

Inhoudsopgave

| | |
|--|-----------|
| Inleiding | 4 |
| Cicero en de zijnen | 9 |
| Inhoud versus vorm | 10 |
| Prosodisch kader | 11 |
| Intonatie | 11 |
| Ritme en tempo | 13 |
| Intensiteit..... | 14 |
| Embodiment | 15 |
| Intonatie | 15 |
| Tempo en ritme | 17 |
| Persoonlijkheid en emotie | 17 |
| Prosodische pragmatiek | 19 |
| Charismatische spraak | 21 |
| Intonatie | 22 |
| Ritme en tempo | 23 |
| Intensiteit..... | 23 |
| Emotie..... | 24 |
| Conclusie | 24 |
| In het land der blinden | 26 |
| Charisma bestaat niet | 27 |
| Charisma vanuit de leider | 28 |
| Persoonlijkheid..... | 29 |
| Charismatische spraak en inhoud | 30 |
| Charismatische spraak en uitvoering | 31 |
| Charisma vanuit de volger | 32 |
| Overschatten van eigenschappen..... | 33 |
| Zelfconcept van volgers | 33 |
| Conformiteit..... | 35 |
| Conclusie | 36 |
| Inzichten en common ground | 38 |
| Inzichten | 38 |
| Charisma komt vanuit de spreker vs. charisma wordt door toehoorder bepaald | 39 |
| Vorm vs. inhoud van spraak | 39 |

| | |
|--|-----------|
| Embodiment, prosodische pragmatiek en een sterk ritmisch patroon | 39 |
| Variabiliteit in toonhoogte..... | 39 |
| Emotie en spraak | 40 |
| Persoonlijkheidskenmerken charisma I..... | 40 |
| Persoonlijkheids-kenmerken charisma II..... | 41 |
| Belang van visie | 41 |
| Doel van leider | 42 |
| Common ground | 42 |
| Charisma komt vanuit de spreker vs. charisma wordt door toehoorder bepaald | 42 |
| Vorm vs. inhoud van spraak | 43 |
| Variabiliteit in toonhoogte..... | 44 |
| Persoonlijkheidskenmerken charisma I..... | 44 |
| Belang van visie..... | 45 |
| Doel van spreker | 46 |
| Integratie | 48 |
| Charisma en Orpheus: een vergelijking | 50 |
| Conclusie | 53 |
| Bibliografie | 55 |

Inleiding

Sommige leiders hebben het vermogen om hun volgers en toehoorders te boeien met bepaalde, speciale eigenschappen die alleen een kleine groep bezit. Deze eigenschappen zijn voor velen lastig exact te identificeren en worden daarom vaak enkel samenvattend beschreven als een bijzondere uitstraling, een mystieke elegantie of simpelweg het hebben van charisma. Het onderscheiden van de verschillende elementen van charisma is een lastige taak, omdat het geheel niet altijd gelijk is aan de som der delen.

De abstracte notie van charisma werd al benoemd door de oude Grieken, waar het woord ook zijn oorsprong vindt. Het Griekse woord *khárisma* betekent 'het geschenk van elegantie' (Potts, 2009). De definitie impliceert een goddelijke bemiddeling en voornamelijk de Griekse goden en halfgoden, zoals bijvoorbeeld Orpheus, bezaten dan ook deze vorm van charisma. Ook de Christenen en de Hebreeuwen schreven over een dergelijke vorm van charisma in de Bijbel. Naast deze theologische vorm van charisma werd ook een andere vorm erkend, die van persoonlijkheidscharisma.

De moderne vorm van charisma, zoals beschreven door Max Weber, omvat dit persoonlijkheidscharisma en de autoriteit van een persoon. Charismatische autoriteit, zoals deze genoemd wordt door Weber (1947), is een bepaalde onderscheidende kwaliteit van een persoon waardoor hij of zij als leider wordt erkend. De rol van de volger wordt als essentieel gezien in de definitie van Weber. Hij benadrukt diens rol als het subject waarop de leider zijn charisma openbaart en als diegene die de autoriteit van de leider bevestigt. Webers beschrijving van charisma is niet zonder slag of stoot ontvangen door de wetenschappelijke gemeenschap; er zijn nog veel onduidelijkheden en ambiguïteiten rondom het concept.

Ondanks wetenschappelijke pogingen om het begrip van charisma te verduidelijken blijft het een lastig te definiëren en ondoorgrondelijk begrip. Ook in de massamedia is de zoektocht naar charisma een fenomeen, met tv-programma's als 'X-factor' waarin men op zoek gaat naar een individu met die ene, bijzondere kwaliteit. Mensen zijn al tijden gefascineerd door charismatische personen vanwege hun succesvolle eigenschappen en sterke leiderschapskwaliteiten. Toch blijft de vraag: wat is charisma?

Hoewel men er niet van kan uitgaan dat er op deze laatste vraag een eenduidig antwoord is te geven, is het toch belangrijk dat er onderzoek gedaan wordt naar wat charisma precies is. Door specifieke eigenschappen van charismatische leiders te onderscheiden en afzonderlijk te onderzoeken is het mogelijk om meer te weten te komen over deze karakteristieke kenmerken. In dit onderzoek zal de spraak van charismatische leiders belicht worden om meer te weten te komen over

charisma. Veel recente literatuur ziet de spraak van leiders als een prominent en kenmerkend onderdeel van hun charisma. De hoofdvraag is dan ook:

Wat zijn de belangrijkste onderscheidende kenmerken van charismatische spraak?

Zoals hierboven vermeld, spraken de oude Grieken al van charisma als een bovenmenselijke kwaliteit. Onder anderen Aristoteles schreef in zijn *'Retorica'* over kenmerken van spraak die toehoorders doen luisteren. De Romein Cicero bespreekt in het derde deel van zijn *De Oratore*, 'De Ideale Redenaar', wat een spreker of redenaar moet doen om in alle opzichten een perfect redenaar te zijn. Hierbij dicteert hij een groot aantal regels die de vorm van de spraak bepalen. Hij laat in zijn boek de redenaar Crassus onder andere het metrum en de redenen voor pauzeren bespreken. Meer dan tweeduizend jaar geleden was men dus al bezig met de kenmerken van spraak die een leider kon hanteren bij het toespreken van zijn aanhang. Dit maakt charismatische spraak een thema van alle tijden. Een thema dat relevant blijft, zolang mensen in hiërarchische groeperingen blijven samenleven.

In Nederland zijn de kwaliteiten van charismatische leiders met name rond politieke verkiezingen opvallend. Een hakkelaar als Cohen wordt soms de grond in geboord, hoewel zijn argumenten goed kunnen zijn. Tegelijkertijd worden de vlugge, krachtige uitspraken van Wilders en Roemer beter gewaardeerd, terwijl de inhoud van hun boodschap niet altijd even sterk onderbouwd is. Maar ook in andere landen nemen charismatische leiders het voortouw, zoals Berlusconi in Italië of Obama in de VS.

Huidige ontwikkelingen in westerse politieke stelsels tonen een groeiende aanhang voor extreemrechtse of nationalistische partijen. De opkomende leiders van deze partijen worden nogal eens populistisch genoemd. Populisme wordt door het woordenboek (van Dale, 2011) als volgt omschreven:

Politieke stroming die een sterke en directe band tussen leiders en volk voorstaat en die in de praktijk de weg opent voor eenhoofdig, charismatisch leiderschap waarbij overheidsbureaucratie en partijorganisatie buitenspel gezet worden.

Vossen (2010) onderzocht de populistische kwaliteiten van Rita Verdonk en Geert Wilders en ook hij noemt charisma als een van de kenmerken van een populistisch leider. Dergelijke recente politieke ontwikkelingen maken van het begrip charisma een actueel onderwerp.

Het feit dat charisma zo ongrijpbaar is maakt onze hoofdvraag complex. Wat maakt een leider charismatisch? Wat is het effect van charisma op aanhangers? Waar komen die effecten

vandaan? Politiek of geestelijk leiders verkrijgen hun aanhang voornamelijk bij het toespreken van menigten, zo niet rechtstreeks, dan wel via radio of televisie. Voor de hand ligt dus dat charisma deels tot uiting komt in de spraak van de leider. Andersom wordt een bevlogen spreker vaak charismatisch genoemd. Om deze reden vermoeden wij dat de spraak een zeer belangrijke rol speelt bij het definiëren van charisma.

Wanneer spraak onderzocht wordt op charismatische kenmerken is het van belang inhoud en vorm te scheiden. De betekenis van woorden en zinnen alleen hoeft niet bij te dragen aan charisma. Aanwijzingen hiervoor zitten hem in het gegeven dat de beste debaters niet automatisch charismatisch zijn en dat charismatische personen niet automatisch met goed uitgewerkte argumenten voor hun zaak komen. Bovendien schuilt er in de vorm van spraak, onder andere in intonatie, ritme en klankkleur, een scala aan betekenissen. De vormgeving van spraak weerspiegelt bijvoorbeeld de gemoedstoestand van de spreker. Zo komen de persoonlijkheden van charismatische leiders tot uiting in hun spraak.

Met het beantwoorden van de hierboven geponeerde hoofdvraag proberen we dichter bij een eenduidige definitie van de notie charisma te komen. Door middel van een analyse van de kenmerken van charismatische spraak hopen we de definitie van charisma een concretere vorm te geven. Om deze hoofdvraag te beantwoorden is een interdisciplinaire aanpak noodzakelijk. Eerdere omschrijvingen van charisma komen vooral uit sociologische/politicologische (Weber, 1947) of uit retorische hoek (Aristoteles, Cicero). Juist omdat charisma zo'n complex fenomeen is, lijkt het onlogisch om het vanuit slechts één discipline te benaderen. De aspecten die erbij komen kijken zijn onderwerp van onderzoek binnen verschillende disciplines. Interdisciplinair onderzoek is hier gepast, omdat de integratie van inzichten uit meerdere disciplines noodzakelijk is (Repko, 2008).

Aangezien dit onderzoek zich richt op elementen van charismatische spraak ligt het voor de hand theorieën vanuit de taalwetenschappen te raadplegen. De tweede noodzakelijke discipline is de psychologie. De theorieën uit die discipline over leiderschap en vorm en inhoud van spraak kunnen vele kanten van het probleem belichten. Andere disciplines die een eventuele bijdrage kunnen leveren aan een volledig antwoord op de hoofdvraag zijn communicatiewetenschappen, filosofie (met name het deelonderwerp retorica), politieke geschiedenis, godsdienstwetenschappen, sociologie en bestuurskunde.

Van bovenstaande disciplines kunnen we eigenlijk meteen de politieke geschiedenis, sociologie en bestuurskunde als minder pertinent bestempelen. Dit vanwege de grote overlap met de relevante theorieën van de taalwetenschappen en psychologie; de meeste theorieën uit die disciplines zijn gebaseerd op de filosofische retorica. De retorica komt echter ook voor in taalwetenschappelijke en psychologische theorieën, waardoor een aparte benadering met filosofie als achterliggende discipline overbodig lijkt te zijn.

De communicatiewetenschappen baseren zich wat dit onderwerp betreft ook als eerste op de retorische aspecten van spraak. Bij de communicatiewetenschappen is echter de vorm van taal van ondergeschikt belang ten opzichte van de inhoud. De hoofdvraag van dit onderzoek richt zich juist op zowel de invloed van de vorm van spraak als van de inhoud. Zo kan worden verwacht dat de communicatiewetenschappen binnen dit domein weinig aan kennis zullen bijdragen gezien hun standpunt met betrekking tot de vorm en de inhoud.

Ten slotte zijn er de godsdienstwetenschappen, die veel theorieën over geestelijk charismatisch leiderschap hebben opgesteld. Ook deze theorieën zijn hier van ondergeschikt belang, aangezien er weinig ingegaan wordt op specifieke kwaliteiten van spraak. Eerder noemt deze discipline persoonlijke eigenschappen van leiders. Dergelijke eigenschappen staan ook al centraal binnen de psychologie, waarmee ook deze discipline op het eerste gezicht overbodig lijkt. Kortom, de twee belangrijkste disciplines voor ons onderzoek zijn de taalwetenschappen en de psychologie.

De belangrijkste aanname binnen de taalwetenschappen wat betreft het onderwerp charisma is dat de vorm van spraak, dat wil zeggen: prosodische en akoestische kenmerken, betekenisdragend is. Niet alleen woorden en hun interactie in zinnen dragen een boodschap over, maar ook de manier waarop ze gezegd worden heeft tal van interpretatiemogelijkheden. De betekenis van deze elementen wordt onderzocht in het taalwetenschappelijke deelgebied dat fonetiek heet. Fonetici zijn bij uitstek positivisten. Zij onderzoeken prosodie en akoestiek door middel van experimenten die op basis van de wetenschappelijke methode zijn opgezet. De waarheid over deze spraakelementen is voor hen extern te ontdekken door middel van empirisch onderzoek.

In dit werkstuk zal dan ook vooral de fonetische kant van charismatische spraak aan bod komen. Wanneer de taalwetenschappen worden genoemd, wordt hier dus de subdiscipline fonetiek bedoeld. Hierbij zullen theorieën aan de orde komen die onder andere intonatie, ritme, intensiteit en vloeiendheid koppelen aan charisma. Eerst worden verschillende aspecten van spraak los behandeld, waarna ze onder één noemer zullen worden geschoven binnen de theorie van 'embodiment', een theorie die lichamelijke noodzaken koppelt aan eigenschappen van spraak.

Vanuit de psychologie zullen drie verschillende perspectieven op charisma belicht worden vanuit de arbeids- en organisatiepsychologie, namelijk: dat charisma vanuit de leider komt, dat charisma vanuit de volgers komt of dat charisma eigenlijk niet bestaat. Wanneer aan de discipline psychologie wordt gerefereerd, wordt de subdiscipline arbeids- en organisatiepsychologie bedoeld. Er zal een analyse uitgevoerd worden van de spraak van charismatische leiders, waarbij op zowel de vorm als op de inhoud van die spraak wordt ingegaan. Daarnaast komen verschillende psychologische concepten aan bod die grote relevantie hebben voor het onderwerp, zoals het zelfconcept van de volgers van charismatische leiders, de fundamentele attributiefout en de theorie van de romantisering van het leiderschap.

Van meet af aan is psychologie met name een kwalitatief onderzoeksgebied dat zich bekommert om het individu en zijn eigenschappen. Het gebruik van diverse modellen en theorieën om tot inzichten te komen aan de hand van statistisch onderzoek is de manier om tot kennis te komen. Zo wordt ook in dit onderzoek gebruikt gemaakt van diverse theorieën, die al statistisch bewezen zijn. Het concept van charisma komt met name voor in de leiderschapsliteratuur omdat deze vaak analyses maakt van topbestuurders of politici. Hoewel het uitgangspunt is dat charisma wel onderzocht kan worden is er weinig eendracht over wat charisma precies inhoudt.

Cicero en de zijnen

In het buitenverblijf van een welgesteld man zit een aantal wijzen bijeen. Een van hen spreekt, de rest luistert of stelt vragen waarop de man antwoord geeft. Deze man is de heer Lucius Licinius Crassus, een van de hoofdpersonen in het boek *De Oratore* dat Marcus Tullius Cicero in 55 voor Christus publiceerde. Crassus behoorde tot een eerdere generatie dan die van Cicero, maar omdat hij, samen met de in het boek aan het woord komende Marcus Antonius, tot de beste redenaars van zijn tijd werd gerekend, laat Cicero hem het woord doen. Cicero laat Crassus spreken over de kwaliteiten van de ideale redenaar. Hij bespreekt wat de redenaar moet weten, hoe hij moet denken en, wat wellicht het belangrijkste voor een voordracht is, hoe hij moet spreken. Zo waren Romeinse mannen meer dan tweeduizend jaar geleden al bezig met het streven naar perfectie op het gebied van de redenaarskunst.

Cicero schrijft over deze ideale redenaar, het woord charisma niet noemend, maar wel degelijk de spraak van een charismatisch persoon beschrijvend, het volgende:

Naar wie kijken ze in stomme verbazing als hij spreekt? Wie juichen ze toe? Wie beschouwen ze als een soort God in mensengedaante? De man die weloverwogen, ordelijk, met een weelde aan woorden en schitterend naar vorm en inhoud spreekt in een soort muzikale cadans.

Het vermogen om [...] kundig ideeën en goede raad zo onder woorden [te] brengen, dat het de toehoorders in elke gewenste richting kan sturen. (Naar Cicero (2003))

Bijna twee millennia later zal een Duitser, Max Weber, deze notie van bovenmenselijkheid ook noemen bij het beschrijven van een charismatisch leider:

Deze kwaliteit van de persoonlijkheid van een individu maakt hem anders dan de gewone mens en hij wordt dan ook beschouwd als bovennatuurlijk, bovenmenselijk, of ten minste als iemand met exceptionele macht of kwaliteiten. (Vrij vertaald naar Weber (1947))

Het verschil is hier natuurlijk dat Weber de kwaliteiten aan de persoonlijkheid van het individu toeschrijft, terwijl Cicero de voordracht van een persoon onder handen neemt. Weber geeft geen voorbeelden van de mogelijk exceptionele kwaliteiten van een charismatisch leider, maar deze twee

citaten samenvoegend nemen we hier aan dat het spreken van een charismatisch leider een van die eigenschappen kan zijn. Belangrijk is ook het tweede citaat uit *De Oratore*, dat aangeeft dat het hier niet zomaar om 'goed' spreken gaat, maar om spreken dat het publiek op een rattenvanger-van-Hamelen-achtige manier meesleurt in het idee achter de redevoering.

Dit effect op de toehoorders kan door verschillende aspecten van een toespraak tot stand komen. Behalve spraak zijn er factoren als de houding en emotionele staat van de spreker die de redevoering maken tot wat ze is. De focus ligt hier en bij Cicero echter op de spraak en we zullen zien dat houding en emotie ook in die spraak terug te vinden zijn. Let echter wel, spraak alleen geeft niet het complete beeld! Cicero begint in het derde deel van *De Oratore* met de *elocutio*, de stijlleer. Hierin komt zowel de inhoud als de vorm van een redevoering aan bod.

Begrijpelijk kunnen spreken is volgens Cicero niet alleen noodzakelijk voor een goede redevoering, het valt ook meteen op wanneer dit aspect niet aanwezig is. Van een goed spreker zal men niet zeggen dat hij een goed spreker is, doordat zijn woordkeuze en argumentatie aan de verwachting voldoen. Bij een slecht spreker daarentegen valt het ontbreken van een begrijpelijk relaas vaak onmiddellijk op. Pas wanneer een redenaar daadwerkelijk de inhoud van zijn spreken heeft geperfectioneerd, stijgt zijn redevoering uit boven die van een goede spreker, maar dit maakt hem nog geen ideale redenaar. Cicero legt hier het redenaarschap uit alsof het een gebruiksvoorwerp betreft. De functie van een gebruiksvoorwerp is inherent aan het voorwerp; men gaat ervan uit dat het doet waarvoor het gemaakt is. Het voorwerp valt pas op wanneer het de functie slecht of niet uitvoert, of als het excelleert in de uitvoering van deze functie.

Cicero laat Crassus naast inhoud en opbouw onderwijzend spreken over vorm en stijl van ideale spraak. Hij benadrukt de noodzaak van een goede manier van presenteren en vindt die in feite nog belangrijker dan de inhoud, want zoals al eerder bleek zou de inhoud primair aanwezig moeten zijn bij redenaars. De woorden van de redenaar moeten met een saus van welbespraaktheid overspoeld worden. Toon, emotie en ritme zijn elementen die het verschil maken tussen een goede voordracht en een perfecte voordracht, die het publiek overweldigt en meevoert.

Inhoud versus vorm

Zoals Cicero stelt is de vorm van spraak het sausje dat een redevoering overspoelt met datgene wat het aantrekkelijk maakt om naar te luisteren. Dit sausje valt in de taalwetenschappen onder de noemer prosodie, een eigenschap van taal die onderzocht wordt door de fonetiek. Prosodie staat voor alle kenmerken van spraak die niet uit de opeenvolging van fonemen (dat wil zeggen: de betekenisvolle klanken van een taal (Rietveld & Van Heuven, 2009)) kunnen worden afgeleid (Nootboom, 1997). Zoals we in de inleiding al vermeldden, worden overige taalwetenschappelijke

subdisciplines niet bij ons onderzoek betrokken. Zaken als lexicon en semantiek zijn weliswaar zeer belangrijk bij het analyseren van de opbouw van een redevoering, maar wij achten ze in mindere mate van belang wanneer het om charisma gaat. De eerder genoemde intuïtieve argumenten spelen daarbij een rol. Deze argumenten zijn de volgende: een begaafd spreker komt niet altijd met de beste argumenten en naar een redevoering die qua opbouw perfect is, wordt niet geluisterd wanneer de spreker de aandacht niet kan vasthouden; inhoud is noodzakelijk voor een redevoering, vorm is de perfectionering daarvan; de manier van presenteren is belangrijker dan het gepresenteerde zelf. Deze intuïtief voor de hand liggende argumenten worden gesteund door onderzoek dat weinig tot geen correlatie vindt tussen inhoudelijke aspecten van spraak en charisma (Biadys, Rosenberg, Carlson, Hirschberg, & Strangert, 2008; Rosenberg & Hirschberg, 2009).

Om te ontdekken wat de belangrijkste onderscheidende kenmerken van charismatische spraak zijn, zal eerst gekeken worden naar de prosodische kenmerken die over het algemeen in spraak te vinden zijn. Er wordt besproken wat hun betekenis kan zijn en hoe men ze kan gebruiken. Daarnaast komen embodiment, persoonlijkheid en emotie aan bod, evenals prosodische pragmatiek. Vervolgens wordt de link met charismatische spraak gelegd, waarbij Cicero's uitspraken bijzonder veel overeenkomsten zullen blijken te vertonen met de resultaten van hedendaags onderzoek.

Prosodisch kader

Binnen de prosodie wordt, zoals gezegd, onder andere aandacht besteed aan intonatie, ritme en tempo. Deze drie hoofdonderwerpen bestaan op hun beurt weer uit verschillende deelonderwerpen. Intonatie komt als eerste aan bod; vervolgens ritme en tempo; en daarna volgt een kleine toevoeging over de intensiteit van de stem. Deze onderwerpen worden redelijk uitgebreid besproken, zonder dat eerst de link met charismatische spraak wordt gelegd. Dit doen we omdat het belangrijk is een goed beeld te scheppen van het mogelijk gebruik van prosodie in spraak. Pas daarna kunnen de prosodische kenmerken van charismatische spraak uit de vijver van mogelijkheden gevist worden. Hierdoor wordt ook duidelijk dat charismatische spraak uit een bijzondere combinatie van spraakelementen bestaat; het is slechts een kleine, specifieke niche binnen het geheel van alle mogelijkheden. Dit is in overeenstemming met het beeld dat charismatische spraak een zeldzaam fenomeen is.

Intonatie

De fluctuatie van de spreektoonhoogte is wat men over het algemeen onder intonatie verstaat in gesproken taal. Net als bij de semantiek, bepaalt ook bij de intonatie de context voor een groot deel de interpretatie. Er is dus geen één op één relatie tussen intonatiepatroon en betekenis (Pierrehumbert & Hirschberg, 1990). Ondanks deze contextafhankelijkheid van de betekenis van

intonatiepatronen probeert men al jaren een algemeen beeld van intonatiebetekenis te scheppen. Pierrehumbert en Hirschberg (1990) doen dit op een manier waarbij de contextafhankelijkheid geïncorporeerd wordt. Zij zeggen namelijk dat intonatie samengesteld is, waarbij de samenstelling een intonatiepatroon met één betekenis vormt, terwijl de betekenissen van de afzonderlijke delen (dat wil zeggen: de losse tonen) op de achtergrond raken. Dit kan bijvoorbeeld vergeleken worden met de semantiek van het woord 'bank'; het woordenboek geeft maar liefst 20 verschillende betekenissen (Van Dale, 2011). Toch gaat het kiezen van een van die betekenissen vrijwel altijd goed; men weet door de context in het zinnetje 'Ik zit op de bank' dat het hier waarschijnlijk geen financieel instituut betreft. Uit de mogelijke interpretatie van het woord 'bank' blijft slechts een juiste betekenis over; de betekenis die past binnen de context. Zo is het ook gesteld met de interpretatie van intonatie, al gaat het interpreteren hier niet altijd even goed. Ironie is bijvoorbeeld een fenomeen waarbij je de 'toon' moet snappen, omdat je anders een uitspraak serieus neemt die niet zo bedoeld is (Braga & Marques, 2004).

Net als bij de semantiek kun je de betekenis van intonatie op verschillende niveaus bekijken. De kleinste betekenisdragende elementen zijn de tonen. Wanneer een toonverschil op één lettergreep van een woord geplaatst wordt, legt dit nadruk op deze lettergreep. De functie van deze klemtonen is lexicaal, bijvoorbeeld in het verschil tussen VOORkomen of voorKomen. De klemtonen geven nadruk en helpen zo bij woordherkenning (Rietveld & Van Heuven, 2009; Pierrehumbert & Hirschberg, 1990).

Ook kan een toon nadruk leggen op een syllabe binnen de zin. Als dat gebeurt, geeft de spreker een attentionele of intentionele nadruk en noemen we de toon een accent (Rietveld & Van Heuven, 2009). Attentionele nadruk geeft communicatief belangrijke informatie zoals in: "*Heeft Piet Henk gesproken?*", "*Nee, JAN heeft Henk gesproken*" versus "*Heeft Jan Piet gesproken?*", "*Nee, Jan heeft HENK gesproken*". Het attentioneel belangrijke woord wordt benadrukt. Het benadrukte woord binnen een uiting duidt meestal op informatie die de spreker nieuw acht voor de luisteraar (Pierrehumbert & Hirschberg, 1990). In bovenstaand voorbeeld is het voor de luisteraar in het eerste geval nieuwe informatie dat Jan, en niet Piet, met Henk gesproken heeft. In het tweede geval is het nieuws dat Jan niet met Piet, maar met Henk gesproken heeft. De nadruk, en dus de interpretatie, is anders. Intentionele nadruk is genuanceerder dan attentionele nadruk, waarbij vaak het verschil met de voorafgaande spreektoonhoogte de betekenis bepaalt. Hiermee kan een spreker bijvoorbeeld verrassing of spot in zijn of haar toon leggen.

Een toon kan ook informatie geven over de relatie tussen zinnen. Over het algemeen wordt gesteld dat een lage toon aan het eind van een zin finaliteit van een onderwerp aanduidt en een hoge toon continuïteit. Dit soort tonen worden grensmarkerende tonen genoemd en zij hebben eenzelfde functie als interpunctie (Rietveld & Van Heuven, 2009). Behalve aanwijzingen voor de

interpretatie van de relatie tussen twee zinnen geven tonen ook het soort zin aan. Een laag einde van een zin impliceert meestal dat de zin een mededeling is, terwijl een hoog einde vaak een vraagzin aanduidt. Deze laatste soort tonen geven de attitude van de spreker weer; bij het verschil tussen een mededeling en vraagzin gaat dat dus over de zekerheid van de spreker over zijn of haar uiting (Pierrehumbert & Hirschberg, 1990).

Wanneer deze losse tonen in een uiting bij elkaar bekeken worden, verkrijgt men de intonatiecontour van een zin (Pierrehumbert & Hirschberg, 1990). Deze contour is het belangrijkste voor de interpretatie van de delen. Zoals eerder gezegd is de betekenis van een losse toon afhankelijk van de context, zoals ook bij woorden het geval is. Een mededelende zin eindigt vaak met een lage toon, maar daaraan vooraf gaat meestal al een anticiperende verlaging van toon, waardoor het toonbereik in de overige accenten ook kleiner wordt. Het toonbereik is hier het verschil in Hertz tussen de laagste en hoogste tonen binnen een uiting. Met behulp van de zinscontouren en het toonbereik is de strekking van spraak te interpreteren. De interactie van de tonen met de contour zorgt voor een interpretatie die rekening houdt met de context (Pierrehumbert & Hirschberg, 1990). Toonbereik heeft vaak een intentionele betekenis. Emotie en houding beïnvloeden het toonbereik, waardoor spraak monotoon of actief kan klinken. De effecten van emotie en houding op intonatie worden later uitgebreider besproken.

Ritme en tempo

Behalve intonatie zijn ook ritme en tempo belangrijk voor spraak. Versnelling en vertraging in spraak zorgen samen met intonatiepatronen voor ritmisch effect. Met tempo bedoelt men over het algemeen de snelheid van spraak. Deze snelheid wordt meestal berekend in lettergrepen per seconde. Spraak moet een bepaalde snelheid hebben, omdat we het begrijpen door alle elementen samen te voegen in ons korte termijn- en werkgeheugen. Omdat de capaciteit hiervan nu eenmaal beperkt is, is een bepaalde spreesnelheid gewenst (Nooteboom, 1997). De belangrijkste effecten van temporele structuur in spraak worden nu besproken.

Sprekers hebben de neiging spraakelementen telkens even lang te laten duren. Voor het Nederlands geldt voor het domein van de beklemtoonde lettergrepen. In spraak ontstaat een soort ritme, waarbij zich tussen twee beklemtoonde lettergrepen telkens dezelfde tijdsduur bevindt, onafhankelijk van het aantal onbeklemtoonde lettergrepen dat ertussen komt. Dit verschijnsel heet isochronie. Port, Tajima en Cummins (1998) observeren dit verschijnsel, wanneer zij sprekers een zin laten herhalen op het getik van een metronoom. De sprekers tonen een sterk ritmische voorkeur bij het herhalen van de zinnen. Quené en Port (2005) beargumenteren de functie van isochronie: zij tonen aan dat luisteraars woorden beter herkennen wanneer de beklemtoonde lettergreep op het verwachte tijdstip, namelijk volgens het ritme, wordt uitgesproken. Niet elke taal heeft

klemtoonisochronie; sommige talen hebben lettergreep- of woordisochronie, waarbij elke lettergreep of elk woord dus even lang duurt. Deze classificatie van talen is echter onder voorbehoud, aangezien het lijkt alsof het hier meer om de neiging van individuele sprekers dan om een regel van taal gaat (Rietveld & Van Heuven, 2009).

Een tweede temporeel verschijnsel is verlenging. Wanneer verlenging aan het eind van een domein plaatsvindt, heet dit finale verlenging. Dit gebeurt wanneer een spreker een prosodisch domein af wil sluiten en daartoe de spraak aan het eind van de uiting vertraagt. De finale verlenging vormt samen met de grensmarkerende tonen de interpunctie van de tekst. Hoeveel de spreker vertraagt hangt af van het soort uiting dat hij afsluit; woord- en frasegrenzen kennen minder duidelijk aanwezige vertraging dan zinsgrenzen (Rietveld & Van Heuven, 2009).

Ook pauzeren heeft te maken met domeinafsluiting. Een stilte tussen twee spraakelementen geeft een duidelijke grens aan. Daar gaat vrijwel altijd finale verlenging aan vooraf, omdat wanneer dit niet gebeurt de pauze erg onnatuurlijk klinkt (Rietveld & Van Heuven, 2009). Een pauze zonder finale verlenging lijkt op een onvrijwillige pauze, alsof de spreker over zijn eigen woorden struikelt. Een pauze kan ook ritme aanbrengen in spraak of impliciet verwijzen; een stilte zegt soms meer dan woorden (Braga & Marques, 2004). Daarnaast geeft een pauze de spreker en luisteraar tijd om wat gezegd is te reflecteren, en de spreker kan komende zinnen plannen.

Een laatste functie van tempo is intentioneel. Een spreker kan door langzamer te spreken ironie opwekken of laten merken dat hij nadenkt over het onderwerp. Ook emoties beïnvloeden het tempo van de spraak. Enthousiasme doet vaak sneller spreken, terwijl verveling spraak langzamer maakt (Rietveld & Van Heuven, 2009).

Intensiteit

Voor de verstaanbaarheid van de spreker is intensiteit van de stem vanzelfsprekend van belang. Iemand die te zacht spreekt wordt nu eenmaal niet verstaan en dus niet begrepen. Intensiteit van de stem wordt voornamelijk gekoppeld aan emotie en houding. Wanneer iemand boos is kan dat onder andere invloed hebben op onder andere de intensiteit van de stem (Liscombe, Venditti, & Hirschberg, 2003). De stem wordt dan harder, wanneer iemand schreeuwt; of juist zachter, bijvoorbeeld bij ingehouden woede.

Lettergrepen waarop de klemtoon valt worden vaak luider uitgesproken dan klemtoonloze lettergrepen. Dit valt luisteraars echter niet op en het is dan ook ondergeschikt aan intonatie bij het aangeven van klemtoon (Rietveld & Van Heuven, 2009). Intensiteit wordt uitgebreider besproken onder het kopje 'embodiment', waar ook de invloed van emotie terugkomt.

Embodiment

De hierboven beschreven prosodische kenmerken van taal zijn niet zomaar uit de lucht komen vallen. Prosodische kenmerken worden al enige tijd door verschillende onderzoekers gekoppeld aan lichamelijke oorzaken. Het meest bekende voorbeeld daarvan is het feit dat de vrouw een hogere stem heeft dan de man, omdat de grootte van de larynx verschilt bij mannen en vrouwen. Binnen de fonetiek wordt deze overkoepelende theorie *embodiment* genoemd, een theorie die spraakkenmerken koppelt aan lichamelijke gesteldheid. Hierbij worden zowel fysieke als psychische kenmerken meegenomen. Deze theorie is nodig voor ons onderzoek, omdat deze de aanname steunt dat charismatische spraak vanuit de leider zelf komt. Het lichaam van de leider, de bouw ervan alsmede de staat waarin het verkeert onder invloed van persoonlijkheid en emotie, speelt volgens deze theorie een grote rol bij het genereren van charismatische spraak.

Intonatie

Gussenhoven (2002) heeft drie biologische codes beschreven die de lichamelijke herkomst van intonatie verklaren. De lichamelijke noodzaak waardoor de intonatie is ontstaan hoeft echter niet meer de reden te zijn dat de intonatie tot uiting komt in de spraak. Mensen manipuleren hun spraakgeluid met variabelen die de oorspronkelijke uiting vervangen, daardoor zijn de kenmerken en hun betekenissen onder controle van de spreker, waardoor de lichamelijke oorzaak is weggefallen, maar de implicatie van die oorzaak blijft gelden (Gussenhoven, 2002). Wat dit precies betekent wordt hieronder met voorbeelden verduidelijkt.

De eerste code noemt Gussenhoven de frequentiecode. Deze code betreft de reeds genoemde grootte van de larynx. Specifieker omvat de code ook de grootte van de stemplooien (hoe groter/dikker die zijn, hoe lager de grondfrequentie van het stemgeluid is) en de lengte van het spraakkanaal. Het spraakkanaal en de larynx staan als het goed is in verhouding tot de rest van het lichaam en zo komt het dat een lagere stem, die een groter spraakorgaan impliceert, ook een groter lichaam impliceert. Andersom geldt natuurlijk hetzelfde: een hogere stem duidt op een kleiner spraakorgaan en daarmee een kleiner lichaam. Nu is het zo dat mensen hun grondfrequentie kunnen aanpassen en daarmee de luisteraar beïnvloeden. Wanneer iemand lager spreekt, klinkt hij of zij als iemand met een groter lichaam.

Onderzoek heeft aangetoond dat men een lager stemgeluid koppelt aan dominantie en agressie (Gussenhoven, 2002; Puts, Gaulin, & Verdolini, 2006), maar ook aan autoriteit en assertiviteit (Braga & Marques, 2004). Behalve deze persoonlijkheidseigenschappen wordt iemand die laag spreekt ook beschouwd als zekerder van zijn zaak (Gussenhoven, 2002). Een hogere stem daarentegen wordt onder andere geassocieerd met vriendelijkheid, kwetsbaarheid, onderdanigheid en onzekerheid (Gussenhoven, 2002; Ohala, 1980). Deze verschillen komen voort uit de evolutionaire

gedachte dat mannetjes in de dierenwereld met hun grotere lichamen dominantie willen uitstralen naar de leden van hetzelfde geslacht die de concurrentie vormen. Naar het andere geslacht straalt een groter lichaam competentie en een goed genenpakket uit (Puts, Gaulin, & Verdolini, 2006).

Bij manipulatie van de frequentiecode kan iemand dus lager of hoger spreken dan de natuurlijke frequentie die voortkomt uit de grootte van zijn of haar lichaam. Hierbij valt de lichamelijke oorzaak weg, maar wordt onwillekeurig een groter of kleiner lichaam dan het werkelijke geïmpliceerd, en daarmee ook de eerder genoemde associaties bij lagere of hogere stemmen.

De tweede code die Gussenhoven noemt is de inspanningscode. Deze code houdt in dat inspanning van het lichaam voor nadruk van een syllabe zorgt (Gussenhoven, 2002). Wanneer een spreker een belangrijk element wil aanduiden, zorgt de druk die vanuit de longen wordt opgebouwd ervoor dat de stemplooiën met een hogere of lagere frequentie tegen elkaar klappen. Hierdoor verlaagt of verhoogt de grondfrequentie van het stemgeluid (Rietveld & van Heuven, 2009). De inspanningscode is dus de oorzaak van intonatiepatronen in spraak.

Intonatiepatronen voorkomend uit de inspanningscode zorgen voor nadruk, doordat de persoon in kwestie meer moeite (dat wil zeggen: inspanning) doet. Meer inspanning geeft een breder intonatiebereik, en hierdoor klinkt de spraak nadrukkelijker en belangrijker. Ook kan een breed intonatiebereik duiden op verrassing, aangezien de persoon in een staat van paraatheid komt wanneer er iets onverwachts gebeurt en zo de spraak door lichamelijke gesteldheid beïnvloed wordt. Andersom geldt ook dat wanneer een persoon zich minder inspannt, de informatie minder belangrijk of negatief overkomt. Ook de eerder genoemde intonatie van de mededelende zin (hoog begin, laag eind) komt voort uit de inspanningscode. Omkering van het patroon van de mededelende zin zorgt ervoor dat het begin van een zin juist laag is en het einde hoog, een typische vraagzinintonatie (Pierrehumbert & Hirschberg, 1990).

De derde code is de productiecode, die voortkomt uit de repetitieve beweging van de ademhaling. Doordat de druk van de luchtstroom vanuit de longen tijdens het uitademen steeds lager wordt, is in spraak vaak een daling van grondfrequentie te horen naarmate een zin vordert. Het begin van een zin heeft een gemiddeld hogere grondfrequentie dan het einde, wanneer die zin op één ademhaling wordt uitgesproken (Gussenhoven, 2002).

Zoals het prosodisch kader vermeldt, geeft het intonatiepatroon aan het eind of begin van een uiting ook de relatie tussen twee uitingen weer. Wanneer een hoog eindigende zin continuïteit aangeeft, doet de spreker alsof hij de longen nog vol lucht heeft, klaar voor meer. Een laag eindigende zin geeft finaliteit aan. Op dit moment is het verschil in oorsprong tussen soort zin en relatie tussen twee zinnen duidelijk gemaakt. De inspanningscode geeft het soort zin aan (mededeling of vraagzin) en de productiecode geeft de relatie tussen twee zinnen aan (hoort de tweede zin bij de eerste, of snijdt die een nieuw onderwerp aan) (Gussenhoven, 2002).

De drie biologische codes van Gussenhoven verklaren de oorsprong van intonatiepatronen vanuit lichaamsbouw, inspanning en productie. Op die laatste twee aspecten kunnen ook persoonlijkheid en emotionele gesteldheid invloed hebben. Nadat tempo en ritme vanuit de theorie van embodiment zijn beschreven, zal worden gekeken naar die invloed van persoonlijkheid en emotie. Deze vormt vervolgens de basis voor een link naar charismatische spraak.

Tempo en ritme

De hierboven besproken isochronie is te verklaren aan de hand van andere lichamelijke kenmerken. De neiging van sprekers om met een bepaald ritme te spreken kan worden verklaard door te kijken naar simpele fysieke systemen die werken volgens een principe van gekoppelde oscillatoren (Port, Tajima, & Cummins, 1998). Voorbeelden van dit soort systemen zijn de ademhaling en de beenbeweging. Het bewegen van de spieren van de benen gaat op een bepaald ritme; links en rechts wisselen hun cyclus af waarbij de fasen precies tegenovergesteld zijn. Wanneer het linker been zich afzet, maakt het rechter zich klaar om op de grond te komen en zich daarna af te zetten. Wanneer onze benen niet zouden samenwerken in dit ritme zouden we een stuk minder soepel lopen. Deze voorkeur van spiersystemen om fasen ritmisch te laten werken is waarschijnlijk doorgetrokken in de spiersystemen die voor spraak zorgen. Hiermee kan de voorkeur voor ritmische spraak verklaard worden.

De timing van een beklemtoonde lettergreep, die meestal langer duurt dan een onbeklemtoonde lettergreep, kan verklaard worden doordat de spreker zich meer inspant bij het uitspreken van een beklemtoonde lettergreep. Dit heeft als effect dat de articulatie preciezer verloopt, en dus langzamer (Rietveld & Van Heuven, 2009). Bij een onbeklemtoonde lettergreep is de uitspraak minder duidelijk en precies, iets wat de spreker minder tijd kost.

De lichamelijke reden die ten grondslag ligt aan pauzeren ligt voor de hand. Een mens moet nu eenmaal ademhalen wil hij überhaupt in staat blijven te kunnen spreken. De ademhaling gebeurt echter niet op elk moment; de pauzes worden in spraak zo geplaatst dat ze ook nog een functie van grensmarkering hebben. Daarnaast biedt de pauze de spreker en luisteraar de mogelijkheid het gezegde te reflecteren, zoals we eerder al vaststelden.

Persoonlijkheid en emotie

Behalve biologische factoren die primair op de fysieke kenmerken van het menselijk lichaam berusten, hebben ook persoonlijkheid en emotie invloed op de prosodische kenmerken van spraak. Mairesse, Walker, Mehl, & Moore (2007) zijn op zoek gegaan naar kenmerken van spraak die bij bepaalde persoonlijkheidseigenschappen horen. Zij hanteren daarbij het uit de psychologie afkomstige vijf-factoren model van persoonlijkheidskenmerken. Deze vijf factoren zijn extraversie, emotionele stabiliteit, meegaandheid, zorgvuldigheid en openheid voor ervaringen. Van deze

kenmerken is extraversie of juist het gebrek daaraan het meest hoorbaar in spraak. Extraversie leidt namelijk tot meer variabiliteit in grondfrequentie, een betere stemkwaliteit en minder en kortere pauzes. Voor de persoonlijkheidskenmerken zorgvuldigheid en meegaandheid is aangetoond dat deze correleren met spreesnelheid. De curve hierbij zou echter U-vormig zijn en niet lineair (Mairesse, Walker, Mehl, & Moore, 2007). Dit is logisch, want te langzaam spreken is niet prettig voor het gehoor, maar te snel spreken ook niet. Er zit een grens aan de gewenstheid van snel spreken. Dat een soort optimale waarde ook geldt voor andere prosodische kenmerken valt te verwachten en hier moet ook rekening mee gehouden worden bij het bekijken van correlaties.

Blijkbaar bestaat er dus een verband tussen persoonlijkheid en manier van spreken. Extraversie zorgt waarschijnlijk voor meer gebruik van de inspanningscode van Gussenhoven. Het lichamelijke kenmerk van drukfluctuatie in de longen wordt daarbij gemanipuleerd door de persoonlijkheid van de spreker. Over deze koppeling van persoonlijkheid aan embodiment is nog niet veel onderzoek gedaan en de hier geponeerde verbanden zijn dan ook van hypothetische aard.

Intuïtief zal iedereen beamen dat emotie vaak goed hoorbaar tot uiting komt in spraak. Stemkwaliteit, intentensiteit en variatie in grondfrequentie zijn daarbij waarschijnlijk de eerste associaties die bovenkomen. Denk bijvoorbeeld aan iemand die boos is en het effect dat dat heeft op de intensiteit van het stemgeluid. Of denk aan het effect van verdriet, dat de stemkwaliteit verandert. Liscombe, Venditti en Hirschberg (2003) hebben onderzoek gedaan naar emotionele spraak en de akoestische kenmerken die daarmee gepaard gaan. Grondfrequentie en intensiteit zijn daarbij de belangrijkste kenmerken van emotie. Het maximum van de grondfrequentie correleert bijvoorbeeld met verdriet; het minimum met blijdschap. Het bereik en het gemiddelde van de grondfrequentie correleren met zelfvertrouwen. Het maximum van intensiteit correleert met woede en variatie in intensiteit met zelfvertrouwen en aanmoediging.

Emotie heeft een directe invloed op de fysiologische gesteldheid. Hormoonregulatie en aanspanning van spieren zijn daarvan voorbeelden. De veranderingen in het lichaam zijn vaak onvrijwillig en niet aangeleerd, waardoor het vermoedelijk om een universeel fenomeen gaat (Gobl & Chasaide, 2010). De stemkwaliteit verandert door emotie, waardoor aan de stemkwaliteit weer te horen valt welke emotie de spreker ervaart. Intimiteit heeft bijvoorbeeld correlatie met een hees stemgeluid en verveeldheid komt tot uiting in een krakerige stem. De spreker echter kan deze effecten ook manipuleren, waardoor humeur, houding en emotie geventileerd of juist verborgen worden door de toon van spraak (Gobl & Chasaide, 2010).

Niet alleen de stemkwaliteit verandert door emotionele gesteldheid. Frick (1985) noemt emoties die meer activiteit in het lichaam veroorzaken, zoals boosheid, blijdschap en zelfvertrouwen. Doordat de spieren meer aangespannen zijn heeft dit allerlei effecten op het stemgeluid. Meer spanning in de ademhalingspijpen zorgt voor een grotere subglottale druk, waardoor de stem luider

en iets hoger wordt. De laryngeale spieren zorgen ook voor hoger stemgeluid bij aanspanning; immers, de stemplooien komen strakker te staan en dat verhoogt de trillingsfrequentie. Ook een stijfheid in de orale omgeving heeft invloed op de stemkwaliteit: de stem klinkt meer gespannen (Frick, 1985).

Prosodische pragmatiek

Pragmatiek gaat in het algemeen over de toepasbaarheid van semantische fenomenen en voornamelijk over hoe context de interpretatie van spraak beïnvloedt. Hierbij wordt ervan uitgegaan dat sprekers en luisteraars zich aan ongeschreven taalafspraken houden, waarbij optimaal begrip van uitingen gewaarborgd blijft. Voor deze ongeschreven afspraken tussen sprekers heeft Grice (1975) een aantal basisregels opgesteld. Een voorbeeld hiervan is de regel van kwaliteit, die stelt dat een spreker niets zegt waarvan hij of zij weet dat het onwaar is; of de regel van relatie, die zegt dat een spreker een relevante bijdrage levert (Grice, 1975). Een schending van deze laatstgenoemde basisregel kan bijvoorbeeld een uiting van humor zijn; iets is niet relevant en maakt mensen daarom aan het lachen.

Hirschberg (2002) heeft naar aanleiding van Gussenhovens biologische codes en aan de hand van de regels van Grice eenzelfde soort basisregels voor de betekenis van intonatie geschreven. Aan de frequentiecode koppelt zij een regel van toonhoogte die zegt dat een spreker de toonhoogte moet veranderen om de mate van zekerheid aan te geven. Een stijging van toonhoogte duidt daarbij op onzekerheid en een daling op zekerheid. Wanneer een spreker zich niet aan deze regel houdt, kan het zijn dat dit misbruik een stilistisch middel vormt, zoals in het geval van de retorische vraag (Hirschberg, 2002).

Aan de tweede biologische code van Gussenhoven, de inspanningscode, koppelt Hirschberg haar basisregel van nadruk, die zegt dat belangrijke informatie binnen een uiting ook qua intonatie prominent aanwezig moet zijn. Goed gebruik van deze regel vertelt de luisteraar de nuances van de informatie: welke elementen zijn het belangrijkste en wat is de rode draad in het verhaal (Hirschberg, 2002).

De derde biologische code, de productiecode, krijgt van Hirschberg twee basisregels van gebruik. De eerste is de regel van bereik, die zegt dat het bereik van de intonatie zo moet zijn dat coherente uitingen ook als zodanig naar voren komen. Het vergroten van het bereik moet een nieuw onderwerp aanwijzen, terwijl een verkleining een oud onderwerp afsluit. De tweede regel is die van frasering, een regel die stelt dat een spreker zijn uitingen zo fraseert dat ze zijn onderverdeeld in betekenisvolle brokjes spraak. Het niet volgen van deze basisregels van de productiecode kan leiden tot humoristische spraak (Hirschberg, 2002).

Deze vier basisregels van Hirschberg, die aansluiten op de biologische codes van Gussenhoven, zijn ook in overeenstemming met de theorie van compositionele betekenis van Pierrehumbert en Hirschberg (1990), waarbij betekenis een contextafhankelijk samengesteld geheel is dat wordt gevormd uit prosodische delen.

Als aanvulling op de pragmatiek van intonatie bij de productiecode stellen Braga en Marques (2004) een aantal regels voor die ook rekening houden met ritmiek en tempo. Daarnaast geven zij aan welke regels politici kunnen hanteren bij het politiek debat. Bij de regel van bereik bijvoorbeeld stellen zij dat het gebruik daarvan bij assertiviteit past en dat een goede afwisseling van toonhoogte ritmische effecten heeft, waardoor de luisteraar beter geboeid blijft. De regel van frasering wordt door Braga en Marques aangevuld met een regel van ademhaling, die stelt dat de spraakgroepjes niet onderbroken worden door ademhaling. Ook hierdoor wordt spraak ritmischer en levendiger, met als functie het vasthouden van de aandacht van de luisteraar (Braga & Marques, 2004).

Als derde onderdeel voegen Braga en Marques een regel van stilte toe, die naast het fysiek noodzakelijke ademen een communicatief doel dient. Een stilte kan volgens hen de spanning voor een volgend onderwerp opbouwen, ritmisch van functie zijn of ideeën suggereren die niet nader worden toegelicht. Wanneer een spreker deze regel niet goed gebruikt en stiltes op verkeerde momenten laat vallen impliceert dit twijfel, onwetendheid en besluiteloosheid (Braga & Marques, 2004).

In hun onderzoek naar de spraak van politici beargumenteren Braga en Marques (2004) dat deze regels terugkomen in het politiek debat. Politieke spraak bestaat voorts uit gebruik en manipulatie van de basisregels van de pragmatiek van prosodie, waardoor argumentatieve tactieken een andere dimensie krijgen. Voor assertiviteit worden alle hiervoor genoemde regels gehandhaafd, waardoor een spreker overtuigender en vastbeslotener klinkt. Ironie en ridiculisering schenden juist alle prosodische regels doordat het tegenovergestelde wordt bedoeld van wat gezegd wordt. Bij ontkenning of tegenwerpingen worden de basisregels van nadruk en bereik vooral op het moment van het ontkenkende woord gebruikt (Braga & Marques, 2004).

Al deze voorgestelde regels zorgen voor betere communicatie wanneer de spreker ze opvolgt, maar Wichmann (2002) noemt een belangrijk punt waarmee de spreker rekening moet houden. Betekenis is namelijk niet alleen afhankelijk van hoe de spreker iets uit, maar ook van hoe de luisteraar iets interpreteert. Het begrijpen van spraak gaat via een interpretatieproces en dat betekent meteen dat iedereen spraak anders op kan vatten (Wichmann, 2002). Interpretatie is van ontzettend veel factoren afhankelijk, zoals voorkennis, context, wat de luisteraar hoort, wat de luisteraar denkt te horen, etc. Om begrip zoveel mogelijk te waarborgen is het dus van belang dat sprekers zich houden aan de voorgestelde regels van zowel semantiek als prosodie; dit is immers wat de luisteraar verwacht.

Charismatische spraak

Nu is niets zo met onze natuur verweven als gevoel voor ritmen en klanken: daardoor worden we aangevuurd en ontmoedigd, opgehitst en gekalmeerd, en dikwijls tot gevoelens van vreugde en droefheid gebracht. (Cicero)

Tot dusverre zijn de belangrijkste aspecten van de prosodie van spraak besproken: wat prosodie inhoudt en welke betekenissen erin huizen; wat de oorsprong van prosodie is; hoe persoonlijkheid en emotie tot uiting komen in prosodie; en welke basisregels er bestaan om optimaal begrip te creëren tussen spreker en luisteraar. Al deze kennis moet nu gefilterd worden tot de kern van de zaak: de charismatische spraak. Daarbij is het niet alleen belangrijk vast te stellen wat charismatische spraak wel inhoudt, maar ook wat een spreker tot het tegenovergestelde van charismatisch maakt.

Om tot een eenduidig antwoord te komen vanuit taalwetenschappelijk perspectief zullen drie bronnen in dit gedeelte de rode draad vormen. Ten eerste kijken we natuurlijk naar Cicero, die in 55 voor Christus al een boek publiceerde over de ideale redenaar. Ten tweede wordt gekeken naar de eigenschappen die Strangert en Gustafson (2008) noemen in hun onderzoek naar 'goede' spraak. Ten derde is er het veelbelovende werk van Rosenberg en Hirschberg (2009), pioniers waar het gaat om het tastbaar maken van alle aspecten van charismatische spraak. Hun bevindingen op het gebied van prosodische aspecten van charismatische spraak bieden perspectief voor de toekomst.

De eerste stap naar duidelijkheid maken we door een lijstje op te stellen van de meest benoemde persoonlijkheidskenmerken van charismatische spraak. Vervolgens worden deze kenmerken gekoppeld aan de hierboven besproken aspecten van spraak, waarbij de hoofdvraag wordt beantwoord:

Wat zijn de belangrijkste onderscheidende kenmerken van charismatische spraak?

Charismatische spraak correleert sterk met een aantal persoonlijkheidskenmerken. In Tabel 1 zijn de belangrijkste geordend; zowel positief als negatief gecorreleerde kenmerken komen aan bod. De opgesomde kenmerken geven een concreter beeld van hoe spraak qua charisma bij de luisteraar overkomt. De prosodische kenmerken die dit moeten bewerkstelligen worden per kenmerk besproken.

| | | |
|---------------|----------|--|
| Overredend | Positief | Biadisy, Rosenberg, Carlson, Hirschberg, & Strangert (2008); Rosenberg & Hirschberg (2009) |
| Inspirerend | Positief | Rosenberg & Hirschberg (2009) |
| Geloofwaardig | Positief | Biadisy et al. (2008); Strangert & Gustafson (2008); Rosenberg & Hirschberg (2009) |
| Extravert | Positief | Mairesse, Walker, Mehl, & Moore (2007); Strangert & Gustafson (2008) |
| Charmant | Positief | Biadisy et al. (2008); Rosenberg & Hirschberg (2009) |
| Gepassioneerd | Positief | Biadisy et al. (2008); Rosenberg & Hirschberg (2009) |
| Saai | Negatief | Biadisy et al. (2008); Rosenberg & Hirschberg (2009) |
| Onzeker | Negatief | Strangert & Gustafson (2008) |

Tabel 1: Persoonlijkheidskenmerken van charismatische spraak

Intonatie

Er zijn immers bepaalde fouten die iedereen tracht te vermijden, zoals een week of onmannelijk of een uitgesproken onmelodisch of onwelluidend stemgeluid. (Cicero)

Cicero laat Crassus vertellen dat een onmelodisch stemgeluid niet wenselijk is bij de redenaar. Ook Rosenberg en Hirschberg (2009) komen tot die conclusie wanneer zij charismatische spraak onderzoeken. Meer afwisseling in toonhoogte en intonatiepatroon binnen een groter bereik correleert sterk met een positieve beoordeling van charisma. Variatie van toonhoogte en intonatiepatronen duiden op een enthousiaste, dynamische spreekstijl, die zeker niet saai is (Strangert & Gustafson, 2008; Rosenberg & Hirschberg, 2009). Strangert en Gustafson (2008) noemen de gevonden variatie in toonhoogte bij 'goede' sprekers zelfs zeer veel groter dan die gevonden bij de meerderheid van 'normale' sprekers.

Variatie in intonatiepatronen lijkt hierbij stilistisch van aard te zijn. Immers, intonatiepatronen geven onder andere het soort zin, de relatie met het voorgaande en emotie aan.

Afwisseling in intonatie impliceert daarom ook een afwisseling van het soort zinnen. Een intonatiepatroon dat telkens van hoog naar laag loopt wordt door luisteraars uitermate oncharismatisch gevonden (Rosenberg & Hirschberg, 2009). Het lijkt er dus op dat een reeks zinnen die waarschijnlijk van mededelende aard zijn, de spreker saai en ongepassioneerd doen overkomen.

Op het niveau van de tonen zijn ook interessante aanwijzingen te vinden die ons vertellen dat charismatische spraak vooral gebruik maakt van attentionele en intentionele accenten om nieuwe informatie aan te duiden. Wanneer er meer lage accenten voorkomen, die bekende informatie aangeven (Pierrehumbert & Hirschberg, 1990), daalt de beoordeling van charisma significant, terwijl veelvuldig gebruik van hoge accenten wel als charismatisch wordt beoordeeld. De lage accenten maken dat de informatie door luisteraars wordt geïnterpreteerd als onzeker en ongeloofwaardig (Rosenberg & Hirschberg, 2009).

Ritme en tempo

Terwijl de leek een zo lang mogelijke vormeloze woordenstroom laat opwellen en de omvang van zijn zinnen laat bepalen door de lengte van zijn adem en niet door kunstige opzet, kleedt de redenaar zijn gedachte op zo'n manier in woorden in, dat hij deze uitdrukt in een ritme dat tegelijk gebonden is en vrij. (Cicero)

Cicero duidt hier aan dat ritme niet afhankelijk moet zijn van de lichamelijke noodzaak tot ademen, maar door de spreker gemanipuleerd moet worden, zodat een ritme ontstaat dat de luisteraar meevoert, zoals hij aangeeft in het citaat dat hierboven onder het kopje 'charismatische spraak' staat. Dit komt overeen met de theorieën van Gussenhoven (2002), Hirschberg (2002), en Braga en Marques (2004). De spreker gebruikt ritme om spraak op te delen, maar ook om de luisteraar geboeid te houden.

Het ontbreken van een goed ritmisch stramien laat de beoordeling van charisma zeer sterk dalen. Onregelmatige of onnatuurlijke onderbrekingen zijn sterk negatief gecorreleerd met charisma (Biadys, Rosenberg, Carlson, Hirschberg, & Strangert, 2008). De luisteraar verwacht immers dat de spreker informatieve stukjes netjes opdeelt in coherente brokjes, aangegeven door intonatie en ritme. Al in de tijd van de oude Grieken was ritme in spraak erg belangrijk. De metra die daarvoor zijn ontwikkeld zijn talloos. Aristoteles stelt in zijn *Retorica* dat ritme (maar geen maat) aanwezig moet zijn in spraak, omdat iets onritmisch geen begin of einde kent (Aristoteles, 2004).

Intensiteit

Sulpicius daarentegen bezit een zeer vurig temperament; zijn stem is luid en vol, zijn lichaam gespannen als een veer en zijn gebaren zijn vol waardigheid. (Cicero)

In het citaat hierboven verwijst Cicero eigenlijk al naar de oorzaak van de intensiteit van de stem: het lichaam is gespannen en de druk vanuit de longen hoger. Hij verbindt stemintensiteit met temperament, iets wat voor onze eigenschappen onder het kopje 'gepassioneerd' zou kunnen vallen. De correlatie van intensiteit met charisma is positief (Rosenberg & Hirschberg, 2009), al moet er rekening gehouden worden met een optimale waarde. Wanneer iemand zo hard mogelijk gaat schreeuwen zal dat waarschijnlijk geen positieve invloed hebben op de beoordeling van charisma.

Passie tijdens het spreken houdt de luisteraar geboeid en kan hem meevoeren. Niet alleen hoge intensiteit zorgt voor een gepassioneerd geluid; juist de variatie in intensiteit kan luisteraars op de rand van hun stoel houden. Variatie in intensiteit is samen met variatie in intonatie dan ook positief gecorreleerd met charisma (Rosenberg & Hirschberg, 2009).

Emotie

Welnu, elke gemoedsbeweging kent van nature zijn eigen specifieke gelaatsuitdrukking, intonatie en gebaar, en het hele lichaam van de mens en al zijn gelaatsuitdrukkingen en stemnuances 'klinken' (...) zó als ze door elke emotie zijn 'aangeslagen'. (Cicero)

Emotie kan, zoals eerder gezegd, een sterke invloed hebben op de stemkwaliteit, de intensiteit en de intonatie. Ook Cicero noemt dit aspect, en hij vindt dat de redenaar van deze natuurlijke eigenschappen van emotie veelvuldig gebruik moet maken (Cicero, 2003). Bij de in Tabel 1 opgesomde persoonlijkheidskenmerken van charismatische spraak kunnen bepaalde emoties horen. Iemand die gepassioneerd spreekt zal vurig zijn en bepaalde kenmerken van woede gebruiken, zoals intensiteit en variabele toonhoogte. Een saaie spreker daarentegen zal hier te weinig gebruik van maken, waardoor de spraak monotoon wordt.

Conclusie

Vanuit de taalwetenschappen kan nu een antwoord worden gegeven op de hoofdvraag:

Wat zijn de belangrijkste onderscheidende kenmerken van charismatische spraak?

De belangrijkste onderscheidende kenmerken van charismatische spraak zijn variabele toonhoogte en intensiteit, veelvuldig gebruik van hoge accenten, sterke ritmiek en het gebruik van kenmerken van emotionele spraak. Om uit te stijgen boven de gemiddelde, of zelfs boven de goede spreker, beredeneren wij dat charismatische spraak elk van deze kenmerken zal moeten bevatten. Wanneer het plaatje zo compleet is en alles in de spraak perfect aansluit op het publiek, is men in de ban. Persoonlijkheidskenmerken kunnen op deze manier worden geuit in spraak. De spreker manipuleert

zijn prosodie door de lichamelijke oorzaken daarvan zoveel mogelijk te controleren. Dit doet hij op een manier die de luisteraar begrijpt, omdat spreker en luisteraar volgens dezelfde pragmatische regels te werk gaan.

Charismatische spraak is op deze manier als een muziekstuk. De noten op papier kunnen door eenieder die geleerd heeft een instrument te bespelen worden voorgedragen. Maar voor slechts enkelen is het concertmeesterschap weggelegd. Dit zijn degenen die een perfecte controle hebben over hun instrument, die de natuurlijke klanken naar hun wil kunnen buigen en zo door ritme en dynamiek emoties kunnen overbrengen en het publiek kunnen meevoeren naar verre horizonten. Wanneer iemand op een dergelijk manier spreekt kan Cicero tevreden zijn.

In het land der blinden...

Charisma is een fenomeen dat zo oud is als de mensheid. Toch is het mensen nooit gelukt om volledig te bevatten wat charisma nu precies inhoudt. Alsof een groep blinden rond een olifant staat en elk een ander deel van de olifant aanraakt. De een voelt de slurf, de ander een poot, en nog een ander misschien wel een slag tand. Elke blinde kent zo de olifant verschillende kenmerken toe. Zo is het ook gesteld met het onderzoek naar charisma: telkens wordt een deel beschreven maar blijft het algehele concept een raadsel. Mensen schrijven charisma eigenschappen toe die misschien een deel van de puzzel zijn maar zien nooit de puzzel in zijn volledigheid. Hoewel exclusieve aandacht voor de fonetische en retorische kant van de spraak van charismatische leiders een bevestiging is van de hierboven besproken metafoor hopen we niettemin door diverse perspectieven op dit onderwerp te belichten al iets meer van de 'olifant' te herkennen dan tot nog toe gelukt is.

De drang om charisma te begrijpen, al dan niet met het doel om zelf te leren charismatisch over te komen, is zeker aanwezig. De fascinatie met charismatische personen is terug te zien in diverse alledaagse situaties, zoals tv-programma's, leiderschapscursussen en scholen. Er zijn experimenten uitgevoerd die zich baseren op een a priori definitie van kenmerken van charismatische en niet-charismatische eigenschappen. Het blijkt echter dat veel mensen moeite hebben om deze tweedeling te herkennen (Clarck & Greatbatch, 2011). Het is dan ook de vraag waar charisma vandaan komt. Berust het op een vastgestelde definitie, waarbij charisma wordt toegekend aan personen die voldoen aan de eisen? Of bezit de persoon aan wie charisma wordt toegekend deze eigenschappen al en wordt op grond hiervan het concept 'charisma' vastgesteld? Charisma is een zeldzame eigenschap die veel mensen fascineert maar waar nog weinig over bekend is.

Spraak kan het middel zijn waardoor charisma wordt getoond en overgebracht aan de toehoorders, in het vervolg ook wel volgers genoemd. Diverse onderzoeken zien veel belang in de spraak van charismatische leiders bij het bevestigen van hun charisma (Shamir, Arthur & House, 1995; Den Hartog & Verburg, 1997; de Vries, Bakker-Pieper & Oostenveld, 2009). Ze zien spraak als het instrument om de kenmerken van de leider en de eigenschappen van de volgers samen te binden en charismatische effecten te bewerkstelligen. Het is alleen de vraag waaruit de belangrijkste effecten voortkomen die recht doen aan het concept van charisma: de leider of de volgers?

In het licht van de eerder besproken metafoor van de blinden en de olifant kunnen er doorgaans drie verschillende perspectieven worden beschreven van waaruit charisma gezien kan worden. Deze perspectieven zijn beeldend voor de metafoor die besproken is want ieder standpunt bekijkt het probleem vanuit een andere hoek. Ten eerste is er de visie dat charisma als eigenschap eigenlijk niet bestaat, maar sterk samenhangt met verschillende andere

persoonlijkheidseigenschappen. Een gebrek aan aantoonbare maatstaven waaraan het concept van charisma getoetst kan worden duidt aan dat charisma misschien een niet bestaand begrip is. Ook *hype* en effectieve marketing kunnen leiders mogelijk kenmerken toeschrijven die hen eigenlijk vreemd zijn.

Ten tweede kan charisma gezien worden als een aangeboren persoonlijkheidseigenschap waarvan de effecten vanuit de leider verspreid worden. Dit perspectief wordt ook wel elitair genoemd, aangezien slechts een enkeling deze 'krachtige' eigenschap zou bezitten. Omdat charisma een persoonlijkheidseigenschap zou betreffen kunnen er ook verschillende connecties worden gemaakt tussen charisma en de 'Big Five' van persoonlijkheidseigenschappen: openheid voor ervaringen, zorgvuldigheid, meegaandheid, extraversie en emotionele stabiliteit. Vanuit dit perspectief kunnen met name de eigenschappen van de spraak van een leider geanalyseerd worden. Er zal een afweging gemaakt worden tussen de inhoud en de vorm van de spraak die wordt geuit door de charismatische leider.

Het laatste perspectief verklaart het effect van charisma uit de rol van de volgers en hun bevestiging van de autoriteit van de leider. Een verkeerde interpretatie van de omstandigheden waarbij situationele factoren worden onderschat en dispositionele eigenschappen worden overschat, ook wel beschreven als de fundamentele attributiefout, dragen bij aan een grotere rol van de rol van volgers bij het bevestigen van de charismatische autoriteit van de leider. Deze fout leidt ertoe dat volgers meer charismatische eigenschappen toekennen aan de leider dan terecht is; de dispositionele eigenschappen van de leider worden ten onrechte versterkt en de situationele variabelen worden als minder belangrijk gezien. Deze door de volgers gemaakte fout maakt dat zij de leider meer charismatische eigenschappen toekennen en zorgt ervoor dat de volgers de leider als charismatisch beoordelen. Daarnaast gebruikt de leider verschillende retorische methodes om het zelfconcept en het zelfvertrouwen van de volger te beïnvloeden. De rol van applaus als middel tot conformiteit bij het houden van een toespraak zal ook beschreven worden. Uiteindelijk wordt er een keuze gemaakt voor een bepaald perspectief dat zal fungeren als rode draad.

Charisma bestaat niet

Van veel leiderschapkenmerken zijn concrete voorbeelden of maatstaven aantoonbaar, zoals bijvoorbeeld de kenmerken doelgerichtheid of het verlangen naar controle. Charisma is een van de weinige eigenschappen waarvoor dit niet mogelijk is. Joseph Nye toont op basis van de politieke geschiedenis aan dat veel charismatische leiders pas met terugwerkende kracht zo genoemd worden. Dit wil zeggen dat vaak pas na de ambtstermijn van een politiek leider kan worden gezegd of hij charismatisch was of niet (Nye, 2008). Verschillende oorzaken kunnen hieraan ten grondslag liggen. Ten eerste kan het zijn dat iemand charismatisch noemen afhankelijk is van het succes dat die

persoon heeft behaald in zijn of haar loopbaan. Als de leider heeft gefaald in het bereiken van zijn doelstellingen, zal hij minder snel charismatisch genoemd worden. Dit was in 1945 bij Churchill het geval bij het opbouwen van een welvaartsstaat na het winnen van de oorlog (Nye, 2008). Ten tweede is er nog geen daadwerkelijk succesvol meetinstrument ontwikkeld waarmee charisma bestudeerd kan worden, hoewel er wel veel onderzoekers mee bezig zijn (geweest), onder wie Conger en Kanungo (1987). Het gebrek aan een concreet instrument om de mate van charisma te meten geeft al aan dat het begrip in ieder geval redelijk ongrijpbaar is, en mogelijk zelfs geen opzichzelfstaand construct.

Deze problematiek rond het definiëren van charisma kan betekenen dat charisma een combinatie van gunstige eigenschappen is of het resultaat van een effectieve marketingcampagne uitgevoerd door organisaties, politici of andere belanghebbenden. Ontkennen dat charisma bestaat zou echter tevens het ondermijnen van dit onderzoek inhouden. Daarnaast zijn er talloze onderzoeken die wel charismatische effecten vinden. Daarom zal dit perspectief niet verder uitgewerkt worden en kan gesteld worden dat deze blinde het mogelijk zelfs bij het verkeerde eind heeft.

Charisma vanuit de leider

In tegenstelling tot de sofisten uit het oude Athene rond de vijfde eeuw voor Christus zag Weber (1947) charisma als een aangeboren persoonlijkheidseigenschap; en daarmee werd ook de bijbehorende kunst van de retorica iets wat niet zomaar aangeleerd kan worden. Je hebt het of je hebt het niet. Binnen dit perspectief zijn er enkele kanttekeningen te maken met betrekking tot de stand van zaken rondom het charismatisch leiderschap. Het vormen en uitdrukken van een visie is een essentieel onderdeel van charismatisch leiderschap, evenals het instigieren van verandering (Northouse, 2010). De rol van de leider is verheven boven de belangen en de rollen van de volgers, waardoor enkele onderzoekers, waaronder Bass (1990, uit Northouse, 2010), charismatisch leiderschap zien als elitair en ondemocratisch. Er ontstaat een heroïsch leiderschapsvooroordeel, waarbij de invloed van de leider wordt overbelicht terwijl de rol van de volgers wordt onderbelicht.¹ De rol van charismatisch leiderschap en spraak wordt hier verder uitgewerkt, waarbij eerst aandacht wordt besteed aan de kenmerkende persoonlijkheidseigenschappen van de charismatische leider.

¹ Het gevaar van pseudotransformationeel leiderschap, een vorm van charismatisch leiderschap onder bedenkelijke morele omstandigheden (denk bijvoorbeeld aan Adolf Hitler of Saddam Hussein), wordt vanuit dit perspectief als reëel gezien. De gevaarlijke invloed van leiders is dan veel groter dan wanneer de rol van leiders kleiner is.

Persoonlijkheid

Met betrekking tot de persoonlijkheidskenmerken van charismatische leiders is er nogal wat onenigheid. Het is duidelijk dat persoonlijkheid een rol speelt in de beoordeling van het charisma van een leider. Het is echter de mate waarin deze persoonlijkheid invloed heeft waarover gespeculeerd kan worden. Judge en Bono (2000) hebben geprobeerd een relatie te vinden tussen het vijf-factorenmodel van persoonlijkheid (de 'Big Five': extraversie, emotionele stabiliteit, meegaandheid, zorgvuldigheid, en openheid voor ervaringen) en transformationeel leiderschap (op basis van de MLQ, de multifactor leiderschapsvragenlijst). Hoewel transformationeel leiderschap niet volledig gelijk is aan charismatisch leiderschap – transformationeel leiderschap is over het algemeen een breder concept (Northouse, 2010) – zijn er toch veel overeenkomsten tussen beide concepten, zodat dit onderzoek wel gebruikt kan worden.

Uit het onderzoek van Judge en Bono (2000) bleek dat er een zwakke correlatie (0,40) was tussen de 'Big Five' en transformationeel leiderschap. Meegaandheid was de sterkste voorspeller, gevolgd door extraversie en openheid voor ervaringen. Emotionele stabiliteit en zorgvuldigheid bleken echter totaal geen relatie te hebben met transformationeel leiderschap, zelfs geen negatieve relatie (Judge & Bono, 2000). Een later onderzoek, opnieuw uitgevoerd door Judge en Bono, maar nu samen met Iles en Gerhardt, ziet extraversie als belangrijkste eigenschap voor leiders, gevolgd door zorgvuldigheid, openheid voor ervaringen, emotionele stabiliteit en tenslotte meegaandheid. De resultaten van dit onderzoek uit 2002 staan enigszins in contrast met het onderzoek uit 2000, daar het de rol van meegaandheid aanzienlijk beperkt. Dit verschil kan mogelijk verklaard worden doordat charisma anders is gemeten, een andere definitie van charisma is gehanteerd, of een andere vragenlijst is gebruikt.

Ook House en Howell (1992) hebben gekeken naar persoonlijkheidskenmerken van leiders, in een onderzoek dat wel geënt is op charismatisch leiderschap, maar zonder daarbij gebruik te maken van de indeling van het vijf-factorenmodel van persoonlijkheid (in Judge & Bono, 2000). Enkele voor dit onderzoek belangrijke kenmerken kunnen uit hun lijst gelicht worden. Een tendens tot creativiteit, inventiviteit en visie staan hoog in het vaandel, tezamen met zelfvertrouwen, sociale steun en een bepaalde mate van empathie gepaard met een niet-dominante uitoefening van macht. Eigenschappen als dominantie, agressie of een actiegerichte houding ten opzichte van een sociale houding, waarbij de nadruk meer licht op onderlinge communicatie en samenwerking dan resultaten, worden gezien als negatief voor charismatische leiders (House & Howell, 1992).

Hoewel er geen klinkklare combinatie van eigenschappen te vinden is bestaat er wel een grote overlap tussen belangrijke kenmerken. Extraversie, openheid voor ervaringen, inventiviteit, zelfvertrouwen en visie zijn cruciale eigenschappen voor een charismatisch leider, zo blijkt uit de hiervoor besproken onderzoeken. Agressie, dominantie en emotionele stabiliteit zijn kenmerken die

funest zijn voor een charismatisch leider. Deze informatie is belangrijk voor de behandeling van de spraak van charismatische leiders, aangezien dit perspectief de leider als katalysator ziet van charisma. De persoonlijkheid van de leider kan dan (de vorm en de inhoud van) de spraak aandrijven om charismatische effecten te bewerkstelligen.

Charismatische spraak en inhoud

Shamir, Arthur en House (1994) beschrijven treffend hoe er nog geen enkele verklaring is gevonden voor de relatie tussen charisma en spraak. Het maken van een analyse van de eigenschappen van de spraak van een charismatisch leider is dan ook een vernieuwend uitgangspunt. Als speerpunt voor het beïnvloeden van volgelingen geldt het creëren en overbrengen van een visie, en dit is dan ook essentieel voor charismatische leiders (Shamir, Arthur & House, 1994). Awamleh en Gardner (1999) geven een definitie waarin de ideologische en morele tonen worden benadrukt alsmede het opwekken van vertrouwen en ambitie. Maar wat houdt dit praktisch gezien in?

Shamir, Arthur en House (1994) beschrijven zeven kenmerken waaraan de toespraken van leiders moeten voldoen om in aanmerking te komen voor het label 'charismatisch'. Ze noemen onder andere: naar collectieve geschiedenis en collectieve identiteit verwijzen, overeenkomsten tussen leider en volgers benadrukken, aan moraal en waarden en normen refereren (meer abstracte dan concrete ideeën benadrukken) en toekomstige doelen benoemen in tegenstelling tot nabije doelen bespreken. Deze kenmerken vormen volgens Shamir, Arthur en House (1994) de belangrijkste onderdelen van de inhoud van een toespraak van charismatische leiders. Bovendien concluderen Shamir, Arthur en House (1994) dat de vorm van spraak ondergeschikt is aan de inhoud, wil men effecten op lange termijn behalen. Niet alleen enthousiasme en emoties moeten opgewekt worden door middel van de krachtige presentatie van een speech die charismatische fonetische kenmerken heeft. Nee, de charismatische leider doet er verstandig aan om tevens *framing* en *rhetorical crafting* toe te passen om ook tot het intellect van de volgers te spreken en niet alleen hun emoties te beïnvloeden (Shamir, Arthur & House, 1994; Awamleh & Gardner, 1999).

Framing omvat het selecteren van een perspectief door middel van het zodanig verwoorden van een idee, concept of zinsdeel dat één interpretatie van een zin de voorkeur krijgt boven een andere (Awamleh & Gardner, 1999). Het enerveren of het opwekken van emoties van volgelingen kan het doel zijn van deze methode, maar hij spreekt ook tot het intellect van de volgelingen. Awamleh en Gardner (1999) geven het volgende voorbeeld: 'Steven Jobs, for example, described the mission of his second computer firm, NEXT, as "revolutionizing the higher educational system," rather than "building a computer for university applications".' De verwoording spreekt het intellect en de emoties van de luisteraars aan en geeft tevens een interessante draai aan een eenvoudig en

enigszins saai concept. Deze methode kan gebruikt worden door leiders om de visie die zij willen uitdragen bij het beoogde publiek over te brengen.

Rhetorical crafting is een andere methode om een visie effectief over te brengen. Het gebruik van stijlmiddelen als symbolen, analogieën of alliteraties in spraak geeft kracht aan de boodschap die overgebracht wordt (Awamleh & Gardner, 1999). Het kan ingezet worden om tot de emoties van volgelingen te spreken, maar ook om hen intellectueel uit te dagen.

Wat is dan kenmerkend voor de methodes waarmee een toespraak van een charismatisch leider wordt opgezet? Den Hartog en Verburg (1997) hebben op basis van discoursanalyse enkele typerende elementen geïdentificeerd. Het opstellen van driedelige lijsten, het formuleren van contrasten, het innemen van een positie, het gebruik van de puzzel/oplossing-vorm (eerst een raadsel geven en vervolgens de oplossing bieden) en tenslotte het toepassen van herhaling en alliteratie (om een idee of concept 'door te drukken') zijn de belangrijkste middelen die ingezet kunnen worden (Den Hartog & Verburg, 1997).

Charismatische spraak en uitvoering

Hierboven zijn de methodes besproken die leiders kunnen hanteren om hun visie te creëren en de inhoud van de toespraak te vormen. Het overbrengen hiervan is echter de volgende stap, en een stap op zich. Awamleh en Gardner (1999) hebben vier experimenten uitgevoerd waarin werd geprobeerd vast te stellen wat de uitvoering van een toespraak voor invloed heeft op het waargenomen charisma van een leider. Hieruit zijn enkele conclusies te trekken: om te beginnen is er het algemene resultaat dat uitvoering steeds als het belangrijkste werd beoordeeld voor het bepalen van charismatisch leiderschap. Van diverse experimentele condities werd, het meest opvallend, de conditie: sterke uitvoering, gebrek aan visie en slechte organisatorische prestaties als beter beoordeeld dan de conditie: zwakke uitvoering, aanwezige visie en goede organisatorische prestaties. Hieruit blijkt dat, voor zover de resultaten generaliseerbaar zijn, de rol van uitvoering veel groter is dan die van inhoud. Sterker nog, een vaardige uitvoering is cruciaal om een effect te hebben op volgelingen, ongeacht de inhoud. Ook Heinberg (1963, in Clark & Greatbatch, 2011) bevestigt deze bevinding door te poneren dat een goede uitvoering tot wel driemaal zo invloedrijk is als de inhoud, wanneer men probeert een visie, idee of concept over te brengen.

Als verklaring voor dit resultaat halen Awamleh en Gardner (1999) enkele andere onderzoeken met soortgelijke conclusies aan om tot de bevinding te komen dat verbale en non-verbale communicatie met elkaar in overeenstemming moeten zijn. Er mag geen contradictie zijn tussen verbale en non-verbale berichten en indien deze er wel is, zullen de laatste de grootste invloed hebben. Een inspirerende en sterke verbale uitvoering kan ondermijnd worden door verlegen

en hakkende non-verbale communicatie. Een zwakke uitvoering werkt als ruis die de inhoud van de toespraak negatief kan beïnvloeden (Gardner & Aviola, 1998).

Wat voor technieken zijn dan belangrijk om als charismatisch beoordeeld te worden? Veel vocale variatie, oogcontact, een ontspannen houding en stimulerende gezichtsuitdrukkingen zijn aspecten die Howell en Frost (1989, in Awamleh & Gardner, 1999) kenmerkend vonden voor de uitvoering van een toespraak door een charismatisch leider. Een ander onderzoek dat de uitvoering van toespraken analyseert is dat van Kirkpatrick en Locke (1996; in Clark & Greatbatch 2011). Zij hebben getracht de resultaten van Howell en Frost (1989) te repliceren en stelden daartoe a priori twee condities op: charismatisch (pakkende en enerverende spraak, dynamisch, veel oogcontact en geanimeerde gezichtsuitdrukkingen) en niet-charismatisch (vriendelijk, ongeïnteresseerd, monotone spraak van een gemiddeld volume en in het geheel niet betrokken). Uit de resultaten blijkt dat participanten beide experimentele condities als charismatisch ervaren. Verschillende stijlen kunnen dus als charismatisch beoordeeld worden door verschillende personen (Clark & Greatbatch, 2011). Dit resultaat toont dan ook enkele beperkingen van het perspectief van charisma vanuit de leider.

Concluderend is te stellen dat er veel congruente informatie is over dit perspectief. Talloze onderzoeken hebben charisma benaderd vanuit de leider en zijn spraak, en zo significante resultaten verkregen. Van belangrijke persoonlijkheidskenmerken als extraversie, zelfvertrouwen en visie tot cruciale ingrediënten in de uitvoering en inhoud van een toespraak: allemaal voegen ze iets toe aan de groeiende verzameling van informatie over charisma. Uiteraard is er ook enige incongruentie te bekennen binnen deze verzameling. Suggesteren dat er één duidelijke charismatische stijl bestaat die altijd gehanteerd kan worden voor toespraken is het simplificeren van een concept dat zo complex is als charisma. Ook de rol van volgers is belangrijk bij het beoordelen van wie charismatisch is en wie niet, en zal in de volgende paragraaf verder uitgewerkt worden.

Charisma vanuit de volger

Waar de ene blinde na het 'voelen van de staart van de olifant' beweert dat charisma zijn oorsprong vindt in de leider, is er een andere blinde aan de andere kant van de olifant die iets anders gelooft. Na het 'voelen van de slurf' zou bijvoorbeeld deze blinde het charisma van de leider kunnen toeschrijven aan de invloed van zijn volgelingen. Deze volgelingen zijn vaak sympathisanten van de leider, die opereert in een politiek, economisch of religieus domein. Hun waardering of respect voor de leider kan ertoe leiden dat charismatische eigenschappen aan de leider worden toegekend zonder dat deze persoon de eigenschappen bezit. Waardering en respect worden vaak ontwikkeld door middel van de toepassing van psychologische methoden die de luisteraar van grandioze, meeslepende toespraken (onbewust) krijgt toegediend. Wat deze methoden kunnen zijn is het onderwerp van analyse in de volgende paragraaf. Ten eerste zal samen met de theorie van Meindl

(1990; 1995) de fundamentele attributiefout behandeld worden als inleiding op de uitwerking van de rol van volgers in charismatisch leiderschap.

Overschatten van eigenschappen

Meindl's (1990, 1995) theorie over het romantiseren van leiderschap is een van de meest bekende exponenten van de benadering die zich richt op de invloed van volgers. Hij verklaart succesvol leiderschap, en met name charismatisch leiderschap, als een product van de goede prestaties van de organisatie van de leider (zoals eerder besproken) en de perceptie van deze prestaties door de werknemers binnen deze organisatie. Anders gezegd: door ambigue gebeurtenissen te simplificeren schrijven de werknemers het succes of falen van een bedrijf toe aan het leiderschap (Awamleh & Gardner, 1999). Mensen willen van nature controle en begrip krijgen over hun omgeving en zoeken naar een eenvoudige verklaring wanneer hun omgeving complex en onduidelijk is (Meindl, 1990; 1995). Hierbij komt het 'romantiseren' van leiderschap om de hoek kijken, omdat een succes of een mislukking vaak gemakkelijk verklaard kan worden door het resultaat aan eigenschappen van de leider toe te schrijven (Awamleh & Gardner, 1990). Zo kunnen ook charismatische eigenschappen aan een leider worden toegekend zonder dat deze persoon deze eigenschappen heeft, enkel op grond van situationele factoren.

Een andere, gelijksoortige theorie die eveneens de toeschrijving van eigenschappen aan een onterecht doelwit probeert te verklaren is de fundamentele attributiefout. Deze basale psychologische hypothese stelt dat mensen over het algemeen persoonlijke eigenschappen overschatten en externe factoren onderschatten (Awamleh & Gardner, 1999). Net als bij de theorie van het romantiseren van leiderschap wordt ook hier te weinig aan de omgeving toegeschreven, terwijl de leider te veel invloed wordt toegekend. De invloed van de spraak van een leider komt minder tot uiting in de theorie van Meindl en de theorie van de fundamentele attributiefout, maar het belang van de omgeving voor het toekennen van eigenschappen speelt wel een rol wanneer de inbreng van volgelingen wordt belicht.

Zelfconcept van volgers

De motivationele theorie van Shamir, Arthur en House (1994) over charismatisch leiderschap is al even genoemd in de paragraaf over charisma vanuit de leider. Shamir, Arthur en House laten zien hoe charismatische effecten worden bereikt door een beroep te doen op het zelfconcept van de volgers van een leider. Het zelfconcept wordt gedefinieerd als de volledige hoeveelheid kennis die een persoon over zichzelf heeft (Gazzaniga & Heatherton, 2003). Zo kan een persoon zichzelf zien als zijnde, onder andere: optimistisch, verlegen of sociaal. Dit zelfconcept kan invloed hebben op de manier waarop we onze omgeving interpreteren en onze aandacht verdelen (Gazzaniga & Heatherton, 2003). Dit is belangrijk voor de bespreking van charismatisch leiderschap omdat, zoals

Shamir, Arthur en House (1994) beweren, het charismatisch leiderschap ons zelfconcept kan beïnvloeden. Hiermee gaat ook het idee gepaard van de meerdere zelden (ook wel het *working self concept* genoemd), dat het zelfconcept niet veranderen naar gelang de sociale situatie verandert (Gazzaniga & Heatherton, 2003). Beide concepten zijn van belang bij het bespreken van de invloed van volgers op het charisma van de leider.

Oorspronkelijk is de theorie van Shamir, Arthur en House (1994) opgezet vanuit het perspectief van de leider. Ze postuleren dat het effect van charismatisch leiderschap gecreëerd wordt door het zelfconcept van de volgers aan te spreken. Maar vanwege het belang van het zelfconcept van de volger kan de theorie ook vanuit het oogpunt van de volger bekeken worden. Want het zelfconcept kan naast de invloed van de toespraak van een leider immers ook de invloed van omgevingsfactoren ondergaan, zoals al eerder werd gesteld. Daarom zullen we deze theorie voornamelijk belichten vanuit de perceptie van de volger, terwijl daarnaast de effecten van de leider ook erkend zullen worden. Het zijn namelijk de verschillende eigenschappen van het zelfconcept van de volger die invloed hebben op de perceptie van de leider. De leider kan inspelen op gebreken in het zelfconcept van zijn volgers ten behoeve van zijn eigen gewin, namelijk het versterken van zijn leiderschapspositie en de geobserveerde charismatische eigenschap. Dit kan de leider doen door gebreken in het zelfconcept van de volgers te verbeteren (Shamir et al., 1994). Enkele processen die deze verbeteringen bewerkstelligen zullen hier worden besproken.

Allereerst is het van belang dat de intrinsieke motivatie van de volgers wordt verbeterd. Dit is ten eerste mogelijk door de symbolische en morele belangen van het uitvoeren van een taak te onderstrepen met behulp van motiverende spraak (bijvoorbeeld: "Het is voor iedereen van belang dat je deze taak uitvoert."). Ten tweede is dit mogelijk door het versterken van de *self-efficacy* van de volgers, wat gedefinieerd kan worden als het vertrouwen dat iemand heeft in zijn of haar eigen kunnen om de gewenste doelen te behalen (Shamir, Arthur, & House, 1994). Door hoge verwachtingen te kweken en het zelfvertrouwen en de zelfwaardering van de volgers aan te spreken kan dit aangespoord worden (bijvoorbeeld: "Ik heb er vertrouwen in dat je deze taak succesvol kan uitvoeren."). Tenslotte moeten de volgers een optimistische kijk op de toekomst hebben of ontwikkelen, en dat kan door de leider worden bereikt door middel van het uitdragen van een visie of het benadrukken van toekomstige doelen (bijvoorbeeld: "I have a dream"). Deze processen, die in de inhoud van een toespraak geïdentificeerd kunnen worden, zijn met name van belang voor dit onderzoek naar spraak en charisma omdat ze een invloed uitoefenen op belangrijke psychologische concepten. Deze invloed blijft vaak echter beperkt tot de inhoud van een toespraak en heeft minder gevolgen voor de wijze waarop een toespraak wordt gebracht. Uiteraard is het mogelijk dat (enkele) volgers al hoog kunnen scoren op deze punten, bijvoorbeeld doordat ze al een hoge motivatie hebben. Vanwege dit gegeven is er ook voor gekozen om dit onderwerp te behandelen bij dit

perspectief. De zelfconcepten van de volgers kunnen namelijk beïnvloed worden door de toespraak van een leider of ze kunnen al sterke zelfconcepten hebben. Wanneer dit laatste het geval is hoeft de leider niet het zelfconcept van de volger aan te spreken maar kan hij of zij eerder de overeenkomsten tussen hemzelf of haarzelf en de luisteraar benadrukken (Shamir, Arthur & House, 1994).

Conformiteit

Clark en Greatbatch (2010) hebben gekeken naar de interactie tussen sprekers, in dit geval politici, hun eigen charisma en het publiek, om meer te kunnen zeggen over de rol van volgers in het bepalen van de mate van charisma van een leider. Ze kennen een groot belang toe aan een element dat secundair is aan een toespraak, namelijk het applaus. Hoewel dit niet volledig relevant is voor het huidige onderzoek, het spraakelement komt immers pas naar voren in het houden van een toespraak, heeft het applaus ook een effect op de volgers en de beoordeling van de mate van charisma van een leider (Clark & Greatbatch, 2011). Het applaus dat klinkt voorafgaand aan of gedurende een toespraak heeft een sociaal-psychologische basis. Conformiteit speelt daarbij een belangrijke rol: mensen zijn geneigd te applaudisseren als anderen dat ook doen om sociale exclusie te vermijden. Maar mensen willen ook niet als enige klappen om te voorkomen dat zij zichzelf voor schut zetten. Daarom kan een spreker in de uitvoering en inhoud van de toespraak belangrijke punten aangeven met behulp van verschillende technieken (Clark & Greatbatch, 2011). Krachtige oneliners, opsommingen, het aanspreken van het publiek, vocale variatie of het laten stilvallen zijn allemaal middelen in het arsenaal van een spreker (Clark & Greatbatch, 2011). Het implementeren van deze 'applaudisseermomenten' kan zorgen voor conformiteit van het publiek aan de toespraak van de spreker en in de vorm van de bevestiging van diens autoriteit en charisma tevens leiden tot een vergrote waardering voor de spreker.

De invloed van de toehoorders van een toespraak is onontkoombaar. De volgers van een leider kunnen een leider maken of breken. Het toeschrijven van superieure eigenschappen kan de status van een leider ophogen en tot ver voorbij zijn eigenlijke positie verplaatsen. Ook kan het zelfconcept van de volgers aangesproken worden waardoor zij zichzelf beter voelen en de leider beginnen waar te nemen als een charismatisch individu. Toch blijkt de variatie tussen individuen ongunstig voor het beoordelen van wat charisma is. Iedere volger heeft zo zijn eigen mening over wat een leider charismatisch maakt en hoe hijzelf door een charismatisch leider wordt beïnvloed. Dit tonen Clark en Greatbatch (2011) ook aan in hun artikel. Bepaalde effecten in een toespraak beïnvloeden elke luisteraar anders. Daarmee is dit perspectief afhankelijk van een grote hoeveelheid aspecten, zoals de attitude van de luisteraar, diens zelfconcept en de wijze waarop hij of zij verschillende elementen van een toespraak verwerkt.

Conclusie

In onderlinge samenhang hebben omgeving, leider en volgers allemaal hun invloed op charisma; net als ieder afzonderlijk deel van een olifant wel een onderdeel van het geheel is. Er is niet één kant en klare definitie of oorzaak aan te geven die charisma volledig kan verklaren. Klein en House (1995) gebruiken een analogie met vuur. Ze zien een leider met charismatische kwaliteiten als de vonk; volgers die openstaan voor charismatische effecten als het ontvlambare materiaal; en een toegankelijke omgeving als de zuurstof (Klein & House, 1995). Dit toont aan dat een combinatie van deze factoren, en dus waarschijnlijk ook van de hiervoor besproken perspectieven, waarschijnlijk een groot deel van de waarheid omvat. Voor de doeleinden van dit onderzoek is het echter essentieel om een perspectief te kiezen, simpelweg omdat de effecten eenvoudiger te analyseren zijn als ze maar één component hebben in plaats van drie. Daarnaast moet het gekozen perspectief binnen de beperkingen van dit onderzoek gericht zijn op spraak, of in ieder geval beïnvloed worden door spraak. Gezien deze belangrijke punten ligt het voor de hand om het tweede perspectief dat besproken is te kiezen. Het perspectief dat charisma vanuit de leider komt heeft een grote hoeveelheid ondersteunende literatuur en biedt een uitstekend startpunt voor het onderzoek. De hoofdvraag van dit onderzoek betreft immers allereerst al de analyse van spraak, om precies te zijn de spraak van charismatische leiders. Het ligt dan het meest voor de hand om charisma vanuit het perspectief van de leider te analyseren. Het derde perspectief compliceert de analyse omdat de invloed van charisma daar indirect is (wat overigens niet betekent dat die invloed gebagatelliseerd mag worden). Vanuit dit leidersperspectief kan dan een antwoord gegeven worden op de hoofdvraag van dit onderzoek:

Wat zijn de belangrijkste onderscheidende kenmerken van charismatische spraak?

Allereerst is daar de vraag naar de belangrijkste onderscheidende kenmerken van charisma, die beter te beantwoorden is vanuit de discipline van psychologie. Hierin is het begrip charisma de grootste onbekende. Qua persoonlijkheidskenmerken blijken extraversie, zelfvertrouwen en het overbrengen van een visie het belangrijkste voor charisma. Wanneer naar de inhoud van de spraak van charismatische personen wordt gekeken, blijken vooral de volgende kenmerken van belang: naar collectieve geschiedenis en collectieve identiteit verwijzen, overeenkomsten tussen leider en volgers benadrukken, aan moraal en waarden en normen refereren (meer abstracte dan concrete ideeën benadrukken) en toekomstige doelen benoemen in tegenstelling tot nabije doelen bespreken. Ook *framing* en *rhetorical crafting* zijn belangrijk om tot het intellect van de luisteraars door te dringen en niet alleen de emoties van de luisteraar aan te spreken. Niet alleen de inhoud blijkt significant voor

charisma; uit diverse onderzoeken blijkt dat de uitvoering van spraak van groot belang is. Belangrijke onderscheidende kenmerken in de uitvoering van de spraak van charismatische leiders zijn: veel vocale variatie, oogcontact, een ontspannen houding en stimulerende gezichtsuitdrukkingen.

Vanuit deze kenmerken kan een analyse uitgevoerd worden die kan proberen een deel van de sluier van charisma op te tillen. En hoewel nu tijdelijk slechts één blinde gelijk krijgt, worden de andere blinden in de algehele discussie over charisma niet over het hoofd gezien.

Inzichten en common ground

Inzichten

Nu de beide disciplines vanuit hun eigen perspectief naar charisma en de spraak die daarbij hoort hebben gekeken, kunnen we de inzichten die uit het onderzoek naar voren zijn gekomen naast elkaar leggen. In Tabel 2 zijn de belangrijkste inzichten samengevat, waarbij is bekeken of er conflicten ontstaan. Op het moment dat dit het geval is, staat er in de tabel een beknopte omschrijving van de oplossing voor het conflict, met daarnaast de bijbehorende integratietechniek (Repko, 2008).

| | | | | |
|--|-----------|--|--|------------------|
| Charisma komt vanuit de spreker vs. charisma wordt door toehoorder bepaald | Tlw & Psy | Tlw alleen vanuit sprekers. Psy houdt ook rekening met invloed toehoorders | Communicatie en interpretatie een belangrijkere rol geven | Theorie-expansie |
| Vorm vs. inhoud van spraak | Tlw & Psy | Tlw alleen vorm, Psy ook inhoud | Inhoud opdelen | Organisatie |
| Embodiment | Tlw | Geen conflict | - | - |
| Prosodische pragmatiek | Tlw | Geen conflict | - | - |
| Variabiliteit in toonhoogte | Tlw & Psy | Psy heel basaal, Tlw uitgebreider | Psy uitleggen met Tlw | Extensie |
| Sterk ritmisch patroon | Tlw | Geen conflict | - | - |
| Emotie en spraak | Tlw & Psy | Geen conflict | - | - |
| Persoonlijkheidskenmerken charisma I | Tlw & Psy | Tlw: alleen extraversie correleert met charisma Psy: verschillende uitkomsten | Meerdere persoonlijkheidskenmerken kunnen voor charisma zorgen | Extensie |
| Persoonlijkheidskenmerken charisma II | Tlw & Psy | Geen conflict | - | - |
| Belang van visie | Psy | Tlw zegt dat inhoud er niet toe doet. | Voorwaarde toespraak: een visie willen uitdragen. Vorm van belang voor charismatische uitvoering | Organisatie |
| Doel van leider | Tlw & Psy | Korte of lange termijn bij Psy, Tlw definieert dat niet | Psy aanvulling op Tlw | Extensie |

Tabel 2: inzichten uit psychologie en taalwetenschappen

Charisma komt vanuit de spreker vs. charisma wordt door toehoorder bepaald

Het conflict dat hier tussen de taalwetenschap en psychologie ontstaat komt in de eerste plaats voort uit de assumptie waar de taalwetenschap mee werkt. Deze assumptie luidt dat charisma uit de spreker voortkomt, zodat men niet kijkt naar de invloed die de luisteraars hebben op de beoordeling van charisma. Op het moment dat charisma niet uit de spreker voortkomt, valt er voor deze discipline immers geen onderzoek te doen naar de kenmerken van charismatische spraak. Dit komt doordat bij onzekerheid over deze assumptie automatisch twijfel rijst over de vraag of spraakkenmerken charismatisch kunnen zijn. Voor de psychologie geldt echter: als men charisma enkel vanuit de leider bekijkt, ontbreekt er cruciale informatie en is het gepostuleerde model eigenlijk gebrekkig. Hoewel het principe van *parsimony* - de meest eenvoudige verklaring is vaak de juiste - misschien de analyse van de taalwetenschappen zal prefereren, is er ook wat te zeggen voor de visie van de psychologie. Om de ware aard van charisma te achterhalen is het belangrijk om met alle factoren rekening te houden en niet alleen met de factoren die het eenvoudigst te achterhalen zijn. De invloed die de luisteraars hebben op het charisma dat wordt toegekend aan de spreker is een belangrijk perspectief in de psychologie en kan niet verwaarloosd worden.

Vorm vs. inhoud van spraak

De taalwetenschap vindt in recent onderzoek geen aanwijzingen om aan te nemen dat inhoud van grote waarde is voor charismatische spraak. De psychologie kent meerdere visies, waarvan zelfs twee contrasterende. Het conflict bevindt zich dus zowel binnen één discipline als tussen de disciplines onderling. De oorsprong van het conflict zit hem in de inzichten zelf en is niet op een meer fundamenteel niveau (dat van assumptie of concept) op te lossen.

Embodiment, prosodische pragmatiek en een sterk ritmisch patroon

Over de theorie dat spraak beïnvloed wordt door lichamelijke gesteldheid spreekt alleen de taalwetenschap. Er ontstaat hier dan ook geen conflict met de psychologie. Ook wat betreft prosodische pragmatiek en ritmische noties zijn er geen conflicten met de psychologie, die hierover geen uitspraken doet. Deze drie noties kunnen dus direct meegenomen worden naar de integratie en er hoeft geen common ground gecreëerd te worden.

Variabiliteit in toonhoogte

De psychologie noemt slechts 'variabiliteit in toonhoogte' als positief correlerend met charisma. De taalwetenschap gaat echter uitgebreider en preciezer op dit onderwerp in. Een echt conflict is dit niet, omdat de psychologie niet duidelijk maakt wat ze precies bedoelt met 'variabiliteit in toonhoogte'.

Emotie en spraak

Beide disciplines leggen een verband tussen emotie en spraak, maar er ontstaat hier geen conflict. Dat komt omdat beide disciplines in verschillende subdomeinen van dit onderzoeksgebied opereren. Binnen de taalwetenschap wordt onderzoek gedaan naar de invloed van emotie op spraak en stemkwaliteit vanuit embodiment. Slechts de invloed van emotie op de spreker en zijn spraak valt binnen het onderzoeksdomein. De psychologie echter kijkt naar de invloed van spraak van de spreker op de emotie van de toehoorders, waarbij niets gezegd wordt over de eventueel emotionele spraak van de spreker zelf. Deze twee domeinen kunnen naast elkaar bestaan en dus beide zonder aanpassingen gebruikt worden voor de integratie. Ideaal zou zijn als deze domeinen elkaar zouden aanvullen qua kennis, waardoor een beter kennisnetwerk ontstaat. Dit is hier helaas (nog) niet mogelijk, aangezien we binnen dit werkstuk niet hebben gekeken naar wat de psychologie bericht over de invloed van emotie op de spraak zelf en naar wat de taalwetenschappen vermelden over de effecten van spraak op emotie.

Persoonlijkheidskenmerken charisma I

Zowel in de disciplinaire stukken van de taalwetenschappen als in die van de psychologie wordt het vijffactoren model van persoonlijkheid van Judge en Bono (2000) gebruikt voor de analyse van de persoonlijkheid van charismatische sprekers. De vijf factoren worden door beide disciplines gerangschikt naar de mate waarin ze correleren met charisma. Uit deze rangschikking bleek dat er een conflict bestaat tussen beide disciplines. Er is veel overeenstemming wat betreft de laatste drie persoonlijkheidsfactoren, maar er is minder congruentie wat betreft de belangrijkste twee, hoewel beide disciplines een belangrijke rol aan extraversie toekennen.

De taalwetenschappen zien de persoonlijkheidseigenschap van extraversie als een cruciaal kenmerk voor charismatische leiders. Voor de overige persoonlijkheidskenmerken vindt taalwetenschappelijk onderzoek geen positieve correlatie met charisma. Vanuit de psychologie is er minder eendracht en wordt de rangorde door twee verschillende onderzoeken anders vastgesteld. In één onderzoek wordt meegaandheid bovenaan gezet, gevolgd door extraversie (Judge & Bono, 2000). Een ander onderzoek zet extraversie bovenaan en plaatst meegaandheid juist helemaal onderaan de rangorde (Judge, Bono, Ilies & Gerhardt, 2002). Het conflict dat hieraan ten grondslag ligt komt met name voort uit de verschillende concepten die gebruikt worden door het vijffactoren model van persoonlijkheid en hun relatie met charisma. Hoewel het oplossen van een intradisciplinair conflict buiten het bereik van dit onderzoek ligt, is het oplossen van de interdisciplinaire incongruentie de moeite waard.

Persoonlijkheds-kenmerken charisma II

Naast het vijf-factoren model kent het onderzoeksgebied van de persoonlijkheid nog andere modellen en factoren die, hoewel minder universeel toepasbaar en allesomvattend, ook voor dit onderzoek relevante kenmerken beschrijven. Deze persoonlijkheidskenmerken zijn weliswaar juist negatief gecorreleerd met charisma, maar naast aandacht voor positieve correlatie is het van belang te noemen wat in ieder geval niet als charismatisch wordt gezien.

Zo zijn de kenmerken van dominantie en agressie binnen de psychologie negatief met charisma gecorreleerd. Alleen de autoratieve leiderschapsstijl heeft, naast autoriteit, baat bij dominantie en agressie. De charismatische leiderschapsstijl, en daarmee de overkoepelende en iets algemenere transformationele leiderschapsstijl, is meer geënt op samenwerking, communicatie en gelijkheid. Zo zijn dominantie en agressie vanuit de optiek van de psychologie juist geen positieve eigenschappen voor een charismatisch spreker. De taalwetenschap noemt dominantie wel als een persoonlijkheidskenmerk dat terugkomt in spraak, maar een sterk positief effect op charisma is niet gevonden. Hier is dus geen conflict.

Andere persoonlijkheidskenmerken die negatief correleren met charisma zijn volgens de taalwetenschappen saaiheid en onzekerheid. Aangezien de psychologie hier niets over zegt is ook hier geen conflict aanwezig en kunnen deze persoonlijkheidseigenschappen rechtstreeks worden meegenomen naar de integratie.

Belang van visie

Een van de meest bevestigde onderdelen van de theorie van charismatische sprekers uit de psychologie is dat het uitdragen van een visie een cruciaal aspect is van charisma. Deze visie krijgt vorm in de inhoud van een toespraak, zodat de inhoud een significante bijdrage levert aan de mate van charisma. Veel theorieën en onderzoeken over charisma richten zich dan ook op de inhoud van een toespraak, en minder op de vorm of de uitvoering ervan.

Binnen de taalwetenschappen is deze nadruk op het uitdragen van een visie veel minder beschreven in de relevante onderzoeken over charisma. In de geraadpleegde literatuur werd behalve een nadruk op de uitvoering van een toespraak bijna geen aandacht besteed aan de inhoud ervan. Met betrekking tot het overdragen van een visie werd er wel onderzoek uitgevoerd om dit te bevestigen, maar de relaties met visie waren geen van alle significant en werden dus buiten beschouwing van de rest van het onderzoek gelaten. De inhoud van een toespraak wordt zelfs eigenlijk ondergeschikt gesteld aan de uitvoering.

Dit leidt ertoe dat er vragen gesteld kunnen worden over de relevantie van visie voor charisma: over mogelijke hiaten in de taalwetenschappelijke beschrijvingen van charisma of een overwaarding van het belang van visie in de psychologie. Het conflict dat hier speelt komt met

name voort uit de assumptie van de psychologie dat visie cruciaal is voor charisma, terwijl de taalwetenschappen hier veel minder aandacht aan besteden.

Doel van leider

Aansluitend aan de discussie over de vraag of inhoud of uitvoering van belang is, maakt de psychologie nog een ander onderscheid bij de invloed van charisma en welke methode men het beste kan gebruiken om die invloed te maximaliseren. Ditmaal gaat het om het doel dat de leider of spreker voor ogen heeft met zijn toespraak. Verschillende psychologische onderzoeken wijzen uit dat de methode die de spreker moet gebruiken om zijn visie over te dragen bepaald wordt door het doel dat de spreker heeft. Wil hij of zij kortetermijneffecten bewerkstelligen dan is de uitvoering van de toespraak belangrijk, terwijl langetermijneffecten teweeggebracht kunnen worden door meer aandacht te geven aan de inhoud. Dit onderscheid wordt niet als zodanig erkend in de wetenschappelijke onderzoeken van de taalwetenschappen. Hier zou dan ook sprake kunnen zijn van een conflict in inzichten dat opgelost moet worden.

Common ground

Nu de inzichten uit beide disciplines naast elkaar zijn gezet en de conflicten en hun oorsprong zijn geïdentificeerd, is het mogelijk common ground te creëren tussen de taalwetenschappen en de psychologie. Deze common ground zal vervolgens het theoretisch kader vormen waarbinnen de hoofdvraag beantwoord kan worden.

Charisma komt vanuit de spreker vs. charisma wordt door toehoorder bepaald

Omdat ondermijning van de assumptie van de taalwetenschap dat charisma uit de spreker voortkomt het gedane onderzoek op losse schroeven kan zetten, zijn wij geenszins van plan deze assumptie te verwerpen, ook al is deze assumptie wellicht onjuist. Beter is het om in dit geval theorie-expansie uit te voeren. Deze techniek om common ground te creëren houdt in dat een theorie uitgebreid wordt met nieuwe factoren of variabelen (Repko, 2008). In dit geval vullen we de assumptie van de taalwetenschappen aan met een nuancering of aandachtspunt vanuit de psychologie. De nuancering luidt in dit geval dat wij er weliswaar van uitgaan dat charisma vanuit de spreker komt, maar dat de invloed van de toehoorder niet vergeten mag worden. Op het moment dat er geen toehoorders zijn om spraak te interpreteren of te beoordelen op bepaalde eigenschappen, wordt spraak geuit als in een vacuüm en mist hij compleet zijn communicatieve doeleinden. Zonder toehoorders is het niet eens mogelijk spraak op kenmerken te beoordelen, dit gebeurt dan ook zeker in onderzoeken als die van Rosenberg en Hirschberg (2009). De fonetische kant van spraak kan wel worden gemeten door middel van computerprogramma's, maar ook de

fonetiek houdt rekening met minimaal hoorbare verschillen; slechts deze verschillen kunnen communicatieve betekenis dragen.

Met deze argumentatie als achtergrond definiëren wij de uitgebreide assumptie als volgt: Charisma, en daarmee charismatische spraak, komt vanuit de spreker zelf. De kenmerken van deze spraak zijn precies die kenmerken die de toehoorder interpreteert als charismatisch. Dit klinkt wellicht omslachtig, maar vergelijk het eens met een rode roos. De eigenschap rood zit in de roos, dat valt niet te ontkennen, maar om dat vast te kunnen stellen is er een waarnemer nodig. De roos is pas in haar roodheid bevestigd, wanneer de waarnemer ziet dat hij rood is.

Vorm vs. inhoud van spraak

Voor een toespraak is het natuurlijk onmogelijk een van de twee hier ter discussie staande begrippen te elimineren. Vorm kan alleen bestaan als er inhoud is om vorm te geven en inhoud, wanneer deze in spraak tot uiting wordt gebracht, heeft altijd een bepaalde vorm. Daarom gebruiken wij hier de techniek van organisatie om common ground te creëren, waarbij naar de onderlinge relatie tussen vorm en inhoud wordt gekeken.

De psychologie noemt een aantal inhoudelijke aspecten die vooral collectiviteit en overeenkomsten tussen leider en volger moeten benadrukken (Shamir, Arthur & House, 1994). Aan de andere kant tonen Awamleh en Gardner (1999) aan dat vorm over het algemeen als het belangrijkste wordt gezien voor charismatische spraak. De taalwetenschappen doen op basis van empirisch onderzoek inhoud af als onbelangrijk voor charisma. In dit onderzoek werd de inhoud losgekoppeld van de vorm, door de uitspraken ook op papier te presenteren aan beoordelaars van charisma (Biadys, Rosenberg, Carlson, Hirschberg, & Strangert, 2008; Rosenberg & Hirschberg, 2009).

Om dit conflict op te lossen moeten we wellicht dieper ingaan op de noties inhoud en vorm. Welke inhoud wordt er geanalyseerd door de onderzoeken? Zijn er wellicht verschillende categorieën van inhoudelijke aspecten? De taalwetenschappen zijn hier duidelijk in; zij kijken voornamelijk naar lexicale en syntactische inhoud: het aantal functiewoorden in vergelijking met het aantal inhoudswoorden; hoe vaak het persoonlijk voornaamwoord 'ik' wordt gebruikt; etc. De psychologie spreekt naast de inhoudelijke aspecten 'collectiviteit en overeenkomsten benadrukken' over framing en rhetorical crafting. Deze laatste twee aspecten worden door bepleiters van de inhoud boven de vorm als het belangrijkste voor charismatische spraak omschreven.

Framing en rhetorical crafting gaan eigenlijk al verder dan de inhoud zelf, zoals de namen al doen vermoeden. De inhoud wordt zo 'gevormd' of 'retorisch bewerkt', dat interpretatie tot één aansprekend concept gevormd wordt en het intellect van de toehoorder wordt aangesproken. Dit inhoudelijke boetseren is de ontbrekende schakel in de organisatie van inhoud naar vorm. Bij de meeste toespraken zal de inhoud vooral vantevoren bepaald zijn. De vormgeving van deze inhoud uit

zich in de manier van spreken van de leider. Maar wat framing en rhetorical crafting hier aanduiden is dat het erg belangrijk is de inhoud op een zodanige manier te verwoorden dat deze aansluit bij het publiek. Op deze manier kunnen we de inhoud scheiden in twee onderdelen: het onderwerp of de boodschap van een toespraak; en de stilistische vorm of verwoording van dat onderwerp.

Nu dit onderscheid is gemaakt, kunnen de onderdelen worden gerangschikt. Het eerste dat een toespraak moet hebben is een onderwerp. Dit is een noodzakelijke voorwaarde voor de rest van de toespraak, maar juist deze inhoudelijke notie heeft geen invloed op de beoordeling van charisma (Rosenberg & Hirschberg, 2009). Vervolgens komt de stilistische verwoording van het onderwerp aan bod; iets wat wel degelijk invloed heeft op de beoordeling van charisma (Awamleh & Gardner, 1999). Als laatste wordt dit vooraf samengestelde pakket woorden uitgesproken, waarbij de manier van spreken charismatisch of niet kan zijn.

Variabiliteit in toonhoogte

Omdat de psychologie niet nader toelicht wat zij bedoelt met 'variabiliteit in toonhoogte', kunnen wij dit concept gemakkelijk uitbreiden met de nadere toelichting vanuit de taalwetenschappen in een toepassing van de common ground techniek 'extensie'. Deze techniek houdt in dat de betekenis van een concept uitgebreid wordt tot buiten het domein van een discipline (Repko, 2008). Het concept 'variabiliteit in toonhoogte' wordt niet nader toegelicht door de psychologie, omdat dit een gebied is waar psychologisch onderzoek zich niet in verdiept. Extensie van dit concept met informatie uit de taalwetenschappen is een typisch voorbeeld van interdisciplinaire aanvulling. De betekenis van variabiliteit in toonhoogte die positief correleert met charisma wordt daarmee als volgt: een meer dan normale afwisseling van intonatiepatronen met een groter dan normaal bereik van spreektoonhoogte.

Persoonlijkheidskenmerken charisma I

Het feit dat beide disciplines verschillende persoonlijkheidseigenschappen als bepalend zien voor charisma is een conflict dat opgelost moet worden. De taalwetenschappen hechten de grootste waarde aan de persoonlijkheidseigenschap van extraversie en bespreken de overige vier in veel mindere mate. De psychologie kent binnen de discipline geen volledige consensus en verkrijgt uit twee verschillende onderzoeken uiteenlopende resultaten. Gemiddeld gezien beoordelen beide psychologische onderzoeken extraversie ook als belangrijkste persoonlijkheidskenmerk, wat dus overeenkomt met de taalwetenschappen. De rol van meegaandheid is minder evident en wordt in één onderzoek bovenaan en in een ander onderaan gezet. Aan deze indeling moet nog enigszins gesleuteld worden en de techniek van 'extensie' biedt daartoe bij uitstek de middelen (Repko, 2008).

Extraversie is de meest uitgewerkte persoonlijkheidsfactor voor charisma in de besproken theorieën. Op deze manier wordt duidelijk dat extraversie met name bepalend is voor de

beoordeling van charisma. Aangezien spraak centraal staat in dit onderzoek zal de door de taalwetenschappen benadrukte extraversie ook de leidende factor zijn bij het bepalen van de relevante persoonlijkheidsfactoren voor charisma, want het kenmerk is het meest uitgewerkt van alle persoonlijkheidseigenschappen. De taalwetenschappen koppelt aan deze factor de grootste hoeveelheid spraakeigenschappen. Het zou echter kortzichtig zijn om charisma te beperken tot één persoonlijkheidsfactor. Meegaandheid en zorgvuldigheid eindigen ook hoog op het lijstje van relevante eigenschappen bij de psychologie en worden door taalwetenschappen ook aangeschreven als bepalend voor spraaksnelheid, maar men beperkt zich ook tot alleen deze relatie (Mairesse, Walker, Mehl, & Moore, 2007).

De techniek van theorie-extensie kan worden toegepast om de rol van extraversie te bevestigen, maar tevens om de overige vier factoren bij charisma te betrekken. Zo wordt iedere factor in meerdere of mindere mate in relatie gebracht met charisma en kan bepaald worden welke persoonlijkheidseigenschappen essentieel zijn voor een beoordeling van een spreker als charismatisch. Het vijffactoren model van persoonlijkheid is een universeel concept en zou bij alle personen en in alle culturen in bepaalde mate terug te vinden zijn. Omdat het overal toepasbaar is, zou het model ook goed moeten aansluiten bij analyses van spraakkenmerken, die zeer cultuurspecifiek zijn. Enkele onderzoeken toonden al aan dat mensen niet één specifieke spraakstijl als charismatisch erkennen; wat mensen charismatisch vinden verschilt per persoon. Daarom kan ook van persoon tot persoon verschillen welk persoonlijkheidskenmerk charismatisch gevonden wordt. In dit geval krijgt extraversie de grootste rol toegewezen, maar worden de overige vier ook betrokken bij het bepalen van charisma.

Belang van visie

Het belang dat door de psychologie wordt gehecht aan visie in een toespraak van een charismatisch leider is een aantasting van de zojuist gecreëerde common ground tussen inhoud en vorm. Visie is namelijk een aspect van het onderwerp of de boodschap van de toespraak en zou volgens onze nieuwe theorie niet bijdragen aan charismatische spraak, maar slechts een voorwaarde voor een toespraak vormen. Om dit op te lossen gebruiken we opnieuw de techniek van organisatie, waarbij ook de onder het kopje 'Vorm vs. inhoud van spraak' gevormde common ground wordt herzien.

Binnen het onderzoek dat vanuit de taalwetenschappen is gedaan naar inhoud van spraak en charisma wordt over visie vrijwel niet gesproken. De psychologie acht het een onmisbaar onderdeel van een toespraak van een charismatisch leider. Omdat de taalwetenschappen slechts weerleggen dat inhoud van belang is, maar niet spreken over het inhoudelijke aspect van visie, kunnen we aannemen dat visie hier bij wijze van uitzondering wel van belang is. De argumentatie is dat de

taalwetenschappen wel erg snel beweren dat alle inhoud er niet toe doet, terwijl visie niet voorkomt in het empirisch onderzoek dat deze bewering onderbouwt.

Hiervan uitgaande is de common ground van de inhoud vs. de vorm van spraak gemakkelijk te reorganiseren: Het eerste dat een toespraak moet hebben is een visie. Deze is mede bepalend voor het onderwerp van de toespraak en noodzakelijk voor een positieve beoordeling van charisma. Deze visie wordt stilistisch verwoord ter versterking van de charismatische impact. Voor de verwoording van de visie is het ten slotte noodzakelijk dat de uitvoering charismatisch is.

Doel van spreker

Het onderscheid tussen korte- of langetermijneffecten wordt gemaakt door de psychologie maar niet door de taalwetenschappen. Toch is het beoogde doel van een spreker een belangrijk aspect van zowel het overbrengen van zijn boodschap als de eigen positionering als charismatisch spreker. Het stellen van langetermijndoelen dat via de inhoud van een toespraak bewerkstelligd kan worden gaat gepaard met het overbrengen van een visie. Voor de korte termijn is uitvoering belangrijker. Zo gesteld bekijken de taalwetenschappen charisma vanuit de korte termijn, omdat zij veel aandacht geven aan de uitvoering en nauwelijks spreken over het uitdragen van een visie, iets wat kenmerkend is voor langetermijneffecten. In ons onderzoek stelden we dat visie wel degelijk van belang is; een conflict dat met de techniek van organisatie is opgelost. Voor het hier besproken conflict zal eenzelfde aanpak gehanteerd worden.

De techniek van extensie biedt inderdaad de mogelijkheid om het conflict met betrekking tot het doel van een spreker op te lossen. Aangezien eerder is vastgesteld dat visie van belang is voor een charismatisch spreker is een langetermijndoelstelling essentieel. De taalwetenschappen hanteren echter waarschijnlijk een meer op de korte termijn gerichte zienswijze op charisma. Daarom willen we dit conflict oplossen door de psychologische tweedeling toe te gaan passen in de theorie van de taalwetenschappen. Door dit onderscheid te erkennen kunnen mogelijk nieuwe taalwetenschappelijke inzichten tot stand komen, want door rekening te houden met het bestaan van een tweedeling kan meer duidelijkheid gecreëerd worden in het onderzoek van de taalwetenschappen. Bovendien ontstaat er zo meer congruentie tussen de beide disciplines, zodat de effecten van charisma verder kunnen worden uitgediept, doordat er meer eendracht bestaat over de betrokken concepten. Zo zal het doel dat de spreker voor ogen heeft leidend zijn voor de kenmerken die hij gebruikt in zijn spraak.

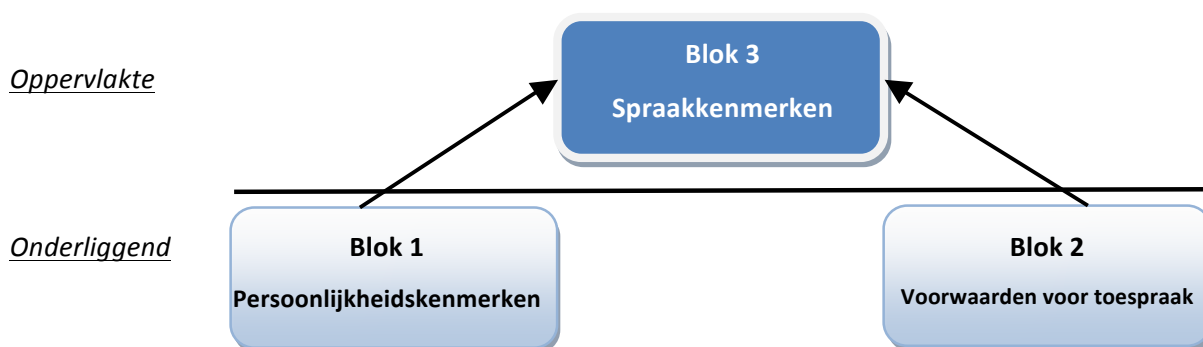
Aangezien het onderzoek vanuit de taalwetenschappen op dit moment nog niet zo ver is dat het deze psychologische tweedeling hanteert, kunnen wij hier de theorie slechts hypothetisch aanvullen. We gaan ervan uit dat visie en langetermijndoelen de verwoording van de inhoud van een toespraak belangrijker maken dan wanneer de spreker slechts op korte termijn invloed uit wil

oefenen op de toehoorder. De rol van de uitvoering wordt hierdoor niet aangetast. Deze blijft in beide gevallen even belangrijk.

Integratie

Nu de common ground gecreëerd is, moet het mogelijk zijn een geïntegreerde theorie te formuleren die de voor dit onderzoek belangrijke aspecten verklaart en een uitgebreid antwoord geeft op de hoofdvraag. De theorie wordt in modelvorm gegoten, waarbij het model onderverdeeld is in drie blokken, waarvan de eerste twee blokken het derde blok beïnvloeden. Het model noemen wij het Orpheus-model, naar de charismatische halfgod uit de Griekse mythologie. De vergelijking tussen het model en de mythologische figuur Orpheus zullen wij in het tweede deel van de integratie toelichten.

Het eerste blok betreft de persoonlijkheid van een leider die hem of haar tot een charismatisch persoon maakt. Het tweede blok behandelt de voorwaarden waaraan voldaan moet zijn voordat een toespraak charismatisch kan worden genoemd. Het derde blok vormt vervolgens het kader voor het antwoord op de hoofdvraag en betreft de kenmerken van de charismatische spraak. Dit derde blok komt echter voort uit de eerste twee, zodat de drie stappen allemaal even belangrijk zijn. Het Orpheus-model is te zien in Figuur 1. De streep verbeeldt een scheiding tussen dieperliggende (blok 1 en 2) en aan de oppervlakte aanwezige kenmerken (blok 3) van charisma.



Figuur 1: Orpheus-model

In blok 1 komen alle aspecten uit de common ground aan bod die te maken hebben met de oorsprong van charisma. Hierbij borduren wij voort op de uitgebreide assumptie die ervan uitgaat dat charisma vanuit de spreker komt, maar richten we ons alleen op de benodigde eigenschappen van de spreker zelf. Charisma komt vanuit de spreker, dus de spreker moet bepaalde kenmerken hebben die tot charisma leiden. Van de genoemde modellen voor kenmerken van de spreker is binnen het vijffactoren model van persoonlijkheidseigenschappen extraversie als het belangrijkste voor een charismatisch leider uit de bus gekomen. Behalve extraversie zijn ook dominantie en agressie tot op zekere hoogte belangrijk, maar zoals in de common ground al werd gesteld is de

invloed van deze laatste twee kenmerken cultuurgebonden. De basis voor charisma ligt in een combinatie van persoonlijkheidskenmerken, waarbij ook nog eens verschillende combinaties mogelijk zijn, zoals extravertie met enthousiasme of een gebrek aan onzekerheid met meegaandheid en zorgvuldigheid. Deze persoonlijkheidskenmerken hebben invloed op de charismatische spraak die door de leider geuit wordt, omdat volgens de theorie van *embodiment* persoonlijkheid van invloed is op prosodische kenmerken van spraak. Persoonlijkheid heeft een directe invloed op de uiting van emoties van een persoon. Extraverte personen zullen meer emotie laten blijken dan introverte personen. Emotie komt, zoals gezegd, op allerlei manieren in spraak naar voren en kan leiden tot precies die kenmerken die als charismatisch worden beoordeeld. Omdat het uiten van emotie gekoppeld is aan persoonlijkheid hoort emotie in blok 1. Het is een al in de spreker aanwezige eigenschap die de spraak vooral prosodisch beïnvloedt. Over het algemeen weten charismatische sprekers emoties actief te gebruiken om hun toehoorders te beroeren. Veelgebruikte emoties die de luisteraars kunnen beïnvloeden zijn enthousiasme en boosheid.

In blok 2 komen de voorwaarden voor een charismatische toespraak aan bod. De eerste voorwaarde voor een toespraak is de aanwezigheid van toehoorders, zoals naar voren kwam in de common ground. De toehoorders zijn degenen voor wie de toespraak wordt gehouden, en de toehoorders zijn ook degenen die een spreker op charisma beoordelen. Zo gesteld ligt charisma 'in the eye of the beholder' omdat de toehoorder in hoge mate bepaalt of een spreker charismatisch is.

De tweede groep voorwaarden wordt in de common ground verwoord door de verschillende inzichten te organiseren. Deze organisatie kent drie voorwaarden voor een charismatische toespraak. De eerste twee voorwaarden zijn van inhoudelijk belang en horen in blok 2. De eerste is dat de visie van de leider in de toespraak naar voren moet komen. De tweede is dat de visie stilistisch zo verwoord moet worden dat de toehoorder wordt meegesleept en de visie van de leider overneemt. De derde voorwaarde gaat over de verwoording van de visie, die qua vorm op charismatische wijze moet worden uitgesproken. Deze laatste notie betreft de rechtstreekse uitvoering van de visie en de verwoording en hoort binnen het model in blok 3.

Een andere voorwaarde voor een charismatische toespraak is dat de spreker rekening houdt met de prosodische pragmatiek. De spreker kan door het volgen of met opzet overtreden van de pragmatische regels, die we eerder hebben genoemd, de toehoorder bewerken. Voor de uitvoering van de stilistische verwoording van de visie is het erg belangrijk om rekening te houden met de prosodische pragmatiek. Het gebruik van een retorische vraag bijvoorbeeld vraagt om een prosodische vorm die aan de toehoorder duidelijk maakt dat de vraag retorisch is, en niet een normale vraag.

Het laatste aspect van blok 2 is het doel dat de leider voor ogen heeft. Wil de spreker langetermijneffecten behalen, dan zal dit de rol van de inhoud van de toespraak versterken. Wil de

spreker echter op korte termijn charismatisch overkomen, dan zal vooral de vorm een grote rol spelen. Dit aspect is kortom bepalend voor de invloed van blok 2 op blok 3. Hoe meer een spreker op lange termijn charismatisch gevonden wil worden, hoe meer de toespraak inhoudelijk gefocust zal moeten zijn; dit overigens zonder aan de uitvoering van de toespraak af te doen. Die moet charismatisch en dus prosodisch sterk zijn. Zo is het middel dat gebruikt wordt in blok 2 afhankelijk van het doel dat beoogd wordt in blok 3.

Blok 1 en 2 beïnvloeden blok 3, dat alleen de kenmerken van charismatische spraak behelst. Deze kenmerken zijn alle van prosodische aard: variabiliteit in toonhoogte, die gedefinieerd wordt door een meer dan normale afwisseling van intonatiepatronen met een groter dan normaal bereik van spreektoonhoogte; een sterk ritmisch patroon; intensiteit van stem; en strategisch pauzeren.

De prosodische kenmerken van blok 3 vormen de kern van de charismatische spraak, omdat ze in de uitvoering naar voren komen en daarmee de duidelijkst aanwezige elementen zijn van charismatische spraak. Dit onderzoek echter heeft geprobeerd de onderliggende oorzaken en voorwaarden voor deze prosodische kenmerken te benoemen. Het moge duidelijk zijn dat onder de aan de oppervlakte aanwezig zijnde kenmerken een heel gebied schuilgaat van kenmerken van de spreker en de toespraak die het geheel charismatisch maken.

Charisma en Orpheus: een vergelijking

Charisma wordt door velen gezien als een ongrijpbaar, onduidelijk begrip dat haast mystieke eigenschappen heeft. Wat we geprobeerd hebben in dit onderzoek is een tipje van de sluier op te lichten door ons te richten op slechts één aspect van charisma: de spraak. We hebben ontdekt dat verschillende spraakkenmerken leiden tot een charismatische beoordeling, zoals variabele toonhoogte; emotionele spraak; en of de spreker qua spraakinhoud een visie kan overbrengen. Ook de persoonlijkheid van een spreker is belangrijk, daar hij of zij onder meer extravert, visionair en competent moet zijn. Maar de rol van de toehoorders van een spreker is eveneens aanzienlijk en zal in grote mate beïnvloeden of hij of zij als charismatisch wordt beoordeeld. Al deze aspecten tezamen zijn slechts losse puzzelstukken die niet zonder meer een beeld geven van het gehele plaatje. Om het gehele plaatje te verkrijgen is integratie van de verschillende inzichten noodzakelijk. Dit hebben wij gedaan door een model te ontwerpen dat de verschillende kenmerken, oppervlakkig en onderliggend, van charismatische spraak in kaart brengt. Dit model noemen we het Orpheus-model.

Ons antwoord op de integratie van de verschillende inzichten kunnen we inderdaad verduidelijken aan de hand van een voorbeeld uit de klassieke mythologie, waar het concept charisma ook zijn oorsprong heeft, dat de diverse, complexe inzichten in zich verenigt. De verschillende aan charisma inherente kenmerken komen in sterke mate overeen met de mythologische figuur van Orpheus. Orpheus had het vermogen om alle levende wezens om hem

heen te charmeren met zijn spraak, poëzie en muziek. Om de metafoer enigszins te vereenvoudigen zullen we de muziekkunsten van Orpheus, waar hij allereerst befaamd om was, als een vergelijking gebruiken voor de spraak van een spreker. In overeenstemming met het eerste blok in ons model zullen we de persoonlijkheid als eerste bespreken. Orpheus had alle belangrijke persoonlijkheidskenmerken van een charismatisch persoon. De eigenschappen die Orpheus bezat zijn ook essentieel voor een charismatisch spreker in onze tijd. Deze persoonlijkheidseigenschappen zijn aangeboren, en dus niet aangeleerd. Orpheus als persoon had deze eigenschappen, en hoewel zijn charisma tot uiting kwam in zijn muziek fungeert zijn persoonlijkheid daarbij als cruciaal fundament.

Het verhaal van Orpheus en Eurydice toont nog een ander belangrijk kenmerk van charisma. Om zijn overleden geliefde Eurydice uit de onderwereld te halen probeert Orpheus zowel de god Hades als de godin Persephone, de koning en koningin van de onderwereld, met zijn charme te overtuigen om Eurydice weer mee te mogen nemen naar de aarde. Hij gebruikt zijn eigenschappen als charismatisch spreker om zijn toehoorders, Hades en Persephone, te beïnvloeden.

Dit proces is ook terug te vinden in de principes en technieken die we hebben belicht in dit onderzoek en die terugkomen in de blokken 1 en 2 van het Orpheus-model. De rol van de toehoorders bij het bevestigen van een charismatische eigenschap van de spreker is aanzienlijk, hoewel voor hen een vrij passieve rol is weggelegd. De toehoorder ontvangt de boodschappen van de spreker en wordt door hem of haar, mogelijk onbewust, beïnvloed. Het feit dat Orpheus de enige niet-goddelijke persoon is geweest die Hades en Persephone kon overtuigen illustreert dit. Zijn vaardigheid in het musiceren heeft, samen met zijn charismatische eigenschappen, de toehoorders op de juiste wijze kunnen overtuigen.

Ook komen hier de methodes die de spreker hanteert om de hoek kijken, zoals het activeren en betrekken van het zelfconcept van de toehoorder of het verwijzen naar de collectieve geschiedenis. Orpheus betuigt zijn liefde voor Eurydice en confronteert Hades en Persephone met hun eigen emoties in het geval dat zij een geliefde zouden verliezen. Hij weet de inhoud en uitvoering van zijn spraak aan te passen aan de interesses van zijn toehoorders om het gewenste effect te bereiken. Het feit dat hij hen als enige persoon heeft kunnen beïnvloeden geeft toegevoegde waarde aan zijn charismatische eigenschappen.

Het derde blok in het Orpheus-model heeft betrekking op de prosodische kenmerken van een spreker. In het geval van Orpheus zijn die kenmerken geleerd van de god Apollo. De karakteristieke oppervlakte kenmerken van charismatische spraak kunnen wellicht voor een deel worden aangeleerd, maar zijn slechts instrumenteel in het bewerkstelligen van een charismatische beoordeling. Ze zijn de vorm waarmee een spreker zijn of haar inhoud en de daaraan inherente visie

kan overbrengen aan de toehoorder. Charismatische spraak is in al zijn glorie volgens ons niet aan te leren, omdat hij voortkomt uit de persoonlijkheid van de spreker zelf.

De vergelijking met de mythologische figuur Orpheus en een charismatisch spreker heeft als doel het geconstrueerde model met zijn drie blokken te illustreren en te verduidelijken. Zo is het eerste blok van persoonlijkheid een cruciaal fundament; bevat blok 2 de voorwaarden voor een toespraak, zoals toehoorders; en behelst blok 3 kenmerken van de spraak voor een daadwerkelijk charismatische uiting.

Conclusie

In dit onderzoek hebben we geprobeerd een duidelijker beeld te creëren van charisma door de spraak van charismatische sprekers te definiëren. Het belang van een beter begrip van charisma komt voort uit het huidige politieke klimaat, waarin de aandacht voor charismatische sprekers als Geert Wilders en Berlusconi opvalt. Ondanks het feit dat de geschiedenis meer voorbeelden van charismatische sprekers kent en er al veel over charisma geschreven is, blijft het een ongrijpbaar begrip.

Al in de tijd van de oude Grieken en Romeinen schreven Aristoteles en Cicero over de retoriek van charismatische sprekers en het belang van pakkend spreken. Jaren later beschreef ook Max Weber het fenomeen van een begaafd spreker met aan goddelijkheid grenzende sprekerskwaliteiten, hij definieerde dit als eerste als charisma.

Hoewel er veel onderzoek wordt gedaan naar wat charisma precies is, zijn de resultaten beperkt generaliseerbaar, omdat onderzoek vaak door slechts een discipline wordt uitgevoerd. Het concept van charisma is echter zo breed dat interdisciplinair onderzoek noodzakelijk is. Ons onderzoek probeert hiermee te beginnen, doordat we charismatische spraak vanuit verschillende disciplines hebben bekeken, waarbij we tot een nieuw inzicht zijn gekomen. We hebben voor spraak gekozen, omdat dit de meest opvallende en voorkomende eigenschap van charismatische leiders is.

Vanuit de taalwetenschappen hebben we gekeken naar de specifieke elementen van charismatische spraak. Deze elementen bestaan voornamelijk uit het gebruik van prosodische kenmerken, waarbij variatie overheerst. De psychologie kent verschillende visies op charisma en om de spraak van charismatische leiders goed te kunnen bekijken zijn we ervan uitgegaan dat charisma vanuit de spreker komt. Persoonlijkheid en verschillende retorische methodes bleken bij het definiëren van charisma het belangrijkste.

Interdisciplinair onderzoek vergt integratie van de inzichten uit de relevante disciplines. De problemen die wij hierbij ondervonden kwamen voornamelijk voort uit de verschillende domeinen waarin de disciplines werken. De psychologie kijkt spraak slechts oppervlakkig en houdt zich meer bezig met de persoonlijkheidseigenschappen van leiders, en kent daarnaast meerdere theorieën over charismatisch leiderschap. De taalwetenschappen gaan echter zeer technisch in op de prosodie en op de vraag waar deze prosodische kenmerken vandaan komen en bespreken de persoonlijkheidseigenschappen in mindere mate. Doordat de inzichten van de twee disciplines vaak vanuit verschillende domeinen komen, bestaat de interdisciplinariteit uit een combinatie van de common ground technieken theorie-extensie en organisatie (Repko, 2008).

Wanneer er tussen de inzichten van de disciplines conflicten bestonden, hebben we common ground gecreëerd met onder andere de bovenstaande technieken. De integratie van deze common ground levert een nieuw model op, dat we het Orpheus-model genoemd hebben. Dit ordent de verschillende aspecten die bij een charismatische toespraak aan de orde komen, waarbij duidelijk wordt welke aspecten aan de oppervlakte zichtbaar zijn en welke eraan ten grondslag liggen. Aan de oppervlakte liggen de prosodische spraakkenmerken die door de toehoorder als charismatisch worden beoordeeld. De onderliggende aspecten, die directe invloed uitoefenen op de prosodie, zijn de persoonlijkheidskenmerken van de spreker en de voorwaarden voor een toespraak op het gebied van de inhoud, de toehoorders en het doel van de spreker.

Wij denken dat wij dicht bij het bereiken van het doel van ons onderzoek – een beter beeld creëren van charisma door naar charismatische spraak te kijken – zijn gekomen. Door de verschillende inzichten en bronnen te integreren hebben we de belangrijkste aspecten van charismatische spraak weten te identificeren, waarbij we door middel van het Orpheus-model verbanden tussen deze aspecten hebben aangebracht.

Uiteraard is dit model slechts een eerste versie, waarbij aanpassingen en aanvullingen gegeven kunnen en moeten worden om het model optimaal te kunnen gebruiken bij onderzoek naar charisma. Vervolgonderzoek vanuit disciplines als communicatiewetenschappen, filosofie, politieke geschiedenis en sociologie kan aanvullingen geven en andere aspecten dan charismatische spraak alleen onderzoeken. Onderzoek kan bijvoorbeeld gericht worden op het effect van charisma op een groep in zijn geheel in plaats van op het individu in de groep. Ook kan er meer gekeken worden naar situationele factoren van charisma. Wat zijn de verschillen tussen een politiek charismatisch leider en een sektarisch charismatisch leider? Vanuit de geschiedenis kan vervolgens gekeken worden naar de invloed van het tijdsbeeld op de beoordeling van charisma. Veranderen de kenmerken die charismatische sprekers eigen zijn over de jaren, of blijven deze constant?

Wij hebben met dit onderzoek een breder beeld van charismatische spraak geschetst. Spraak blijkt een belangrijk onderdeel van charisma. Dit vermoedden de Oude Grieken al; de mythe van Orpheus verhaalt van een persoon met bovenmenselijk gaven, waarmee hij de goden zo charmeerde, dat hij als levende de onderwereld mocht betreden om zijn overleden geliefde terug te halen. Weber stelde ook dat charisma een haast goddelijke eigenschap is. Wij hebben weliswaar vele kenmerken van charismatische spraak geïdentificeerd, maar charisma blijft vooralsnog een zeldzaam fenomeen; slechts enkele stervelingen kunnen wedijveren met de goden.

Bibliografie

- Aristoteles. (2004). *Retorica*. (M. Huys, Trans.) Groningen: Historische Uitgeverij.
- Awamleh, R., & Gardner, W. L. (1999). Perceptions of leader charisma and effectiveness: the effects of vision, content, delivery and organizational performance. *Leadership Quarterly*, 10 (3), 345-373.
- Biadys, F., Rosenberg, A., Carlson, R., Hirschberg, J., & Strangert, E. (2008). A Cross-Cultural Comparison of American, Palestinian, and Swedish Perception of Charismatic Speech. *Proc. Speech Prosody*, 579-582.
- Braga, D., & Marques, M. A. (2004). The Pragmatics of Prosodic Features in the Political Debate. *Proc. Speech Prosody*, 321-324.
- Cicero, M. T. (2003). *De Ideale Redenaar*. (H. W. van Rooijen-Dijkman, & A. D. Leeman, Trans.) Amsterdam: Athenaeum - Polak & Van Genneep.
- Clarck, T., & Greatbatch, D. (2011). Audience perceptions of charismatic and non-charismatic oratory: The case of management gurus. *The Leadership Quarterly*, 22-32.
- Conger, J. A., & Kanungo, R. A. (1987). Towards a behavioral theory of charismatic leadership in organizational settings. *Academy of Management Review*, 637-647.
- de Vries, R. E., Bakker-Pieper, A., & Oostenveld, W. (2010). Leadership = Communication? The relations of leaders' communication styles with leadership styles, knowledge sharing and leadership outcomes. *Journal of Business and Psychology*, 367-380.
- Den Hartog, D. N., & Verburg, R. M. (1997). Charisma and rhetoric: communicative techniques of international business leaders. *Leadership Quarterly*, 355-391.
- Frick, R. W. (1985). Communicating emotion: the role of prosodic features. *Psychological Bulletin*, 97 (3), 412-429.
- Gardner, W. L., & Aviole, B. J. (sd). The charismatic relationship: A dramaturgical perspective. *Academy of Management Review*, 32-58.
- Gazzaniga, M. S., & Heatherton, T. F. (2003). *Psychological sciences: mind, brain, and behavior*. New Jersey: W.W. Norton.
- Gobl, C., & Chasaide, A. N. (2010). Voice Source Variation and Its Communicative Functions. In W. J. Hardcastle, J. Laver, & F. E. Gibbon, *The Handbook of Phonetic Sciences* (pp. 378-423). Chichester: Wiley-Blackwell.
- Grice, P. H. (1975). Logic and Conversation. In P. Cole, & J. L. Morgan, *Syntax and Semantics, Vol. 3, Speech Acts* (pp. 41-58). New York: Academic Press.
- Gussenhoven, C. (2002). Intonation and interpretation: phonetics and phonology. *Proc. Speech Prosody*, 11-13.

- Hirschberg, J. (2002). The pragmatics of intonational meaning. *Proc. Speech Prosody* , 65-68.
- House, R. J., & Howell, J. M. (1992). Personality and charismatic leadership. *Leadership Quarterly* , 81-108.
- Joseph, S. J. (2008). The Mystery of Political Charisma. *Wall Street Journal*, 6 mei 2008.
- Judge, T. A., & Bono, J. E. (2000). Five-factor model of personality and transformational leadership. *Journal of Applied Psychology* , 751-765.
- Klein, K. J., & House, R. J. (1995). On fire: Charismatic leadership and levels of analysis. *Leadership Quarterly* , 183-198.
- Liscombe, J., Venditti, J., & Hirschberg, J. (2003). Classifying subject ratings of emotional speech using acoustic features. *Proc. Eurospeech* , 725-728.
- Mairesse, F., Walker, M. A., Mehl, M. R., & Moore, R. K. (2007). Using Linguistic Cues for the Automatic Recognition of Personality in Conversation and Text. *Journal of Artificial Intelligence Research* , 30, 457-500.
- Meindl, J. R. (1990). On leadership: an alternative to the conventional wisdom. In B. M. Staw, & L. L. Cummings, *Research in organizational behavior (vol. 12)* (pp. 159-203). Greenwich, CT: JAI Press.
- Meindl, J. R. (1995). The romance of leadership as a follower-centric theory: a social constructionist approach. *Leadership Quarterly* , 6, 329-341.
- Nooteboom, S. (1997). The prosody of speech: melody and rhythm. In W. J. Hardcastle, & J. (. Laver, *The Handbook of Phonetic Sciences* (pp. 640-673). Oxford: Blackwell.
- Northouse, P. G. (2010). *Leadership, Theory and Practice: Fifth Edition*. Thousand Oaks: SAGE Publications, Inc.
- Nye, J. S. (2008). The Mystery of Political Charisma. *Wall Street Journal*.
- Pierrehumbert, J., & Hirschberg, J. (1990). The meaning of intonational contours in the interpretation of discourse. In P. R. Cohen, J. Morgan, & M. E. Pollack, *Intentions in Communication* (pp. 271-311). Cambridge, Massachusetts: the MIT Press.
- Port, R. F., Tajima, K., & Cummins, F. (1998). Speech and Rhythmic Behavior. In G. J. Savelsbergh, H. van der Maas, & P. C. van Geert, *The Non-linear Analyses of Developmental Processes*. Amsterdam: Royal Dutch Academy of Arts and Sciences.
- Potts, John. (2009). *A History of Charisma*. New York: Palgrave Macmillan.
- Puts, D. A., Gaulin, S. J., & Verdolini, K. (2006). Dominance and the evolution of sexual dimorphism in human voice pitch. *Evolution and Human Behavior* , 27, 283-296.
- Quené, H., & Port, R. F. (2005). Effects of Timing Regularity and Metrical Expectancy on Spoken-Word Perception. *Phonetica* , 62, 1-13.

- Repko, A. F. (2008). *Interdisciplinary Research: Process and Theory*. Los Angeles: Sage Publications, Inc.
- Rietveld, A. C., & Van Heuven, V. J. (2009). *Algemene Fonetiek*. Bussum: Coutinho.
- Rosenberg, A., & Hirschberg, J. (2009). Charisma perception from text and speech. *Speech Communication*, 51, 640-655.
- Shamir, B., Arthur, M. B., & House, R. J. (1994). The rhetoric of charismatic leadership: a theoretical extension, a case study, and implications for future research. *Leadership Quarterly*, 5, 25-42.
- Van Dale. (18 april 2011). *Bank*. Opgehaald 28 April 2011 uit Dikke van Dale:
<http://surfdiensten.vandale.nl.proxy.library.uu.nl/>
- Vossen, Koen. (2010). Populism in the Netherlands after Fortuyn: Rita Verdonk and Geert Wilders compared. *Perspectives on European Politics and Society*, 11 (1), 22-38.
- Wichmann, A. (2002). Attitudinal intonation and the inferential process. *Proc. Speech Prosody*, 11 16.