

JE STEM ZEGT MEER DAN JE DENKT

KLANK, SNELHEID, HOE HARD OF ZACHT JE PRAAT, AL DIE DINGEN ZIJN VAN INVLOED
OP **DE INDRUK DIE JE MAAKT OP ANDEREN.**

“MAGT UITSTRALEN? NEEM EEN VOORBEELD AAN ERWIN KROLL.”

Het is grappig: we weten vaak precies hoe een ander eruitziet tijdens een feestje. Kleding, schoenen, haar, oogopslag, geen detail ontgaat ons. Maar zijn of haar stem? Die onthouden we niet zo goed. Terwijl onze stem wél voor maar liefst veertig procent bepaalt hoe we op een ander overkomen. Of je nou op vakantie op een terrasje iets bestelt, thuis tegen je kind praat of sportles geeft, je gebruikt je stem voortdurend. Dat mensen tegenwoordig ook professioneel vaker op het stemgeluid afgaan, vertelt logopedist en stemtherapeut Pauline van Oosterhout. “Ik heb zelfs al klanten gehad die via de telefoon hun eerste sollicitatieronde hadden”, zegt ze. “Je stem zegt veel over je karakter. Als je je stem niet optimaal gebruikt, kunnen mensen een verkeerd beeld van je krijgen.”

NIET WÁT MAAR HÓE

Onze stem bepaalt dus voor veertig procent hoe we overkomen. Niet wat we zeggen, maar hóe we het zeggen bepaalt grotendeels de boodschap. Stemtrainer en -analist Elizabeth Ebbink: “Naast de inhoudelijke informatie, hoor je ook wat de ander van je vindt. Of iemand tijd voor je heeft en positief tegenover je staat, bijvoorbeeld. De stem is een belangrijk aspect van je lichaamstaal.”

HAAL DIE GLIMLACH VAN JE GEZICHT

Een grote valkuil van veel vrouwen: aardig gevonden willen worden. En dus praten we met een glimlach. Niet doen, want je inhoudelijke boodschap komt dan niet over. Elizabeth: “Ik zag op tv een vrouwelijke arts een bloedserieus verhaal over hartkleppen vertellen. Ze bleef maar glimlachen. Ze zag er lief en schattig uit, maar van het verhaal over die hartkleppen heb ik niets onthouden.” Glimlachen heeft nóg een nadeel als je serieus genomen wilt worden: je stem klinkt er vlakker en hoger door. Pauline: “Dat geeft

mensen het idee dat je het lieve meisje bent. En dat imago wil je tegen je dertigste vaak juist afschudden. Lieve meisjes worden als minder stabiel ervaren en dat is niet handig als je bijvoorbeeld solliciteert naar een hogere functie. Bovendien vergt het inspanning om naar een hoge stem te luisteren. Een lagere toon klinkt prettiger en is beter verstaanbaar.” Goed nieuws: de stemmen van Nederlandse vrouwen zijn gezakt ten opzichte van veertig, vijftig jaar geleden, blijkt uit onderzoek van de Britse Anne Karpf. Vrouwen praten het laagst in culturen waar de verschillen tussen mannen en vrouwen het kleinst zijn. Zo spreken Nederlandse en Scandinavische vrouwen vrij laag, Japanees juist hoog.

DE STEM VAN ERWIN KROLL

Dat vrouwen kunnen ratelen, weten we. Dat is leuk voor in de kroeg, maar zinloos als je iemand wilt overtuigen. Je maakt dan namelijk een onrustige, gespannen indruk. Pauline meent dat we te snel praten, omdat we “mee willen doen met de vaart van de maatschappij. Ook mannen spreken vaak te snel.” Elizabeth denkt echter dat het snelle praten bij vrouwen ook voortkomt uit de angst ruimte in te nemen. “Vrouwen praten minder vaak en lang dan mannen in de publieke ruimte. Laatst was er een onderzoek waarbij mensen naar een schilderij moesten kijken en vervolgens zeggen wat ze ervan vonden. Het resultaat: vrouwen deden daar gemiddeld 3.17 minuten over, mannen 13 minuten. In vergaderingen zie je dat ook. Mannen nemen de tijd om hun punt te maken, vrouwen verontschuldigen zich eerder voor het feit dat ze überhaupt het woord nemen. En als ze iets zeggen, doen ze dat sneller. Maar hoe rustiger je praat, hoe meer macht je uitstraalt. Erwin Kroll doet het goed, zegt Elizabeth. “Er zit veel beweging in zijn stem. Als een ander het weer presenteert, is het vaak voorbij

voor ik er erg in hebben weet ik nog niet hoeveel graden het morgen wordt. Maar aan Knoll kun je niet ontsnappen. Nog zo'n kei in stembeheersing, is Barack Obama. Al is dat nu minder. Hij staat onder grote druk en dat hoor je: zijn stem is wat vlakker geworden."

VERLEIDEN

Obama en Knoll leggen iets in hun stem wat veel vrouwen van nature al doen: beweging. Daarmee kun je mensen boeien en op hun gemak stellen. En verleiden. Zoals we tijdens gesprekken onbewust onze lichaamstaal aan die van onze gesprekspartner aanpassen, doen we dat ook met onze stem. "In de eerste vijftien seconden van een gesprek 'kleur' je naar elkaar toe", legt Elizabeth uit. "Je past klank, luidheid en tempo aan elkaar aan. Als de een snel praat en de ander langzaam, ontstaat er frictie. Blijf jij nadrukkelijk rustig, dan gaat die ander nóg sneller praten. Want kennelijk heb je niet door dat hij of zij iets belangrijks te vertellen heeft. Door mee te kleuren geef je de ander het gevoel dat hij of zij oké is. En dán wil iemand graag naar je luisteren." Dus dan weet je wat je te doen staat bij een vakantieliefde. Of om thuis wat van je man gedaan te krijgen!

JE BEWUST WORDEN VAN JE STEM

We zijn geneigd te denken dat we onze stem nu eenmaal hebben gekregen, net als onze lengte of kleur haat. Erfelijk bepaald, niets aan te doen. "Natuurlijk", zegt Elizabeth, "je stem heeft een bepaalde klank. Je hebt zeg maar een dwarsfluit of een saxofoon. Maar die kun je allebei laag en hoog laten klinken en schel of mooi." Een groot deel van de klank van je stem is aangeleerd. Rond de puberteit kiezen we vaak voor de klank die veel wordt gesproken in de groep waar we bij willen horen. Denk bijvoorbeeld aan het Gooische, ietwat hese geluid, of het Amsterdamse accent. En praten met een warme, volle stem, kunnen we allemaal. Sterker, we doen het af en toe al. Elizabeth: "Je praat heel anders tegen je oma dan tegen je poes, of een stout kind, of een aantrekkelijke man." Moeilijk is het niet je stem te veranderen, het is een kwestie van bewustwording. En oefening.

OVERTUIGEND SPREKEN

- Zorg dat je ontspannen rechtop zit. Mensen die haastig overkomen, hebben vaak een ingezakte houding en hoor je letterlijk naar adem happen.
- Pas je spreektempo aan. Laat de komma's en punten horen. In plaats van eroverheen te praten.
- Kijk degene tegen wie je praat aan.
- Breng je stem iets omlaag. Op je eigen 'grondtoon'. Meestal zitten we er een stuk boven. Maak een 'glijtoon' door van heel hoog naar laag 'aaaaaa' te zeggen. Eenmaal beneden, ga je iets omhoog, daar ligt je grondtoon. Dat voel je vanzelf, die toon voelt comfortabel.
- Als je ontspannen bent en wat lager praat, klinkt je stem vanzelf voller, dieper en warmer.
- Overtuigen is ook: variëren, kleur geven aan je stem, dus niet alléén op lage toon praten. www.waakwastoepraat.nl



DJ Annemieke Schollaardt (30) is bekend van *Uruzgan FM* en presenteert elke zaterdagavond op 3FM Weekend DNA. Bovendien is ze station voice van 3FM, wat betekent dat ze in alle jingles en promo's van 3FM is te horen.

"Grappig, vrienden en bekenden herkennen mijn stem vaak niet in jingles. Bij het inspreken zet ik hem in een bepaald 'standje'. Ik kan vrij veel met mijn stem. Laag en rustig, maar ook allerlei hoge stemmetjes. Al moet ik oppassen dat ik in mijn enthousiasme niet te hoog praat. Dat is irriterend om naar te luisteren, je maakt er uiteindelijk compleet kriegel mee.

Van een logopedist heb ik geleerd meer uit mijn stem te halen. Ik ben me bewust van mijn mogelijkheden. Als ik een bepaalde plaat wil promoten, leg ik nu

'Vrienden herkennen mijn stem vaak niet in de jingles van 3FM'

bewust wat extra enthousiaste in mijn stem, maak ik het spannender. Ik vind het leuk om daarmee te spelen.

's Avonds is mijn stem op z'n best. Dan heb ik natuurlijk al de hele dag lopen tetteren, en is 'ie goed 'ingespeeld'. Zingen helpt trouwens ook om je stem te trainen, je zoekt dan de grenzen van je bereik op. Ik kan het voor geen meter hoor, maar als ik in de auto met de radio meebler, laat ik alle gêne varen. Al trek ik wel een heel raar hoofd bij een heerlijk nummer als *Sex on fire* van de Kings of Leon. In de file oefen ik dus maar niet."



Eveline Spijker (33) weet als geen ander hoe het is als je je niet goed kunt uitspreken. Van haar zesde tot eentwintigste heeft ze gestotterd. "Niet kunnen zeggen wat je denkt, is vreselijk. Ik bleef vaak aan het begin van een woord of zin hangen. Vooral als die met een klinker begon, zoals mijn eigen naam. Ik ontwikkelde maniertjes

'Op school was ik bang om de beurt te krijgen'

om dat te maskeren. Vroeg iemand hoe ik heette, was het: 'Uhmmeveline.' Het lijkt stom, alsof je moet nadenken over je eigen naam. Ik dacht vaak: mensen weten niet wie ik ben. Ik ben veel grappiger, leuker en intelligenter dan het stille, wat angstige meisje dat zij zien. Al ben ik op school niet gepest. Ik was altijd bang. Stel dat ik een beurt krijg, of iemand vraagt iets en ik kom niet uit mijn woorden? Mensen vermeden het ook iets aan mij te vragen. Ik werd stil, teruggetrokken, terwijl ik van nature outgoing ben. Tien jaar geleden ben ik er dankzij de Del Ferro-methode van verlost. De methode draait om het trainen van je middenrifspier. Als je op een verkeerde manier ademhaalt, zoals ik deed, hapert die spier waardoor je gaat stotteren. Pas de laatste jaren groeit mijn zelfvertrouwen. Ik werk als verpleegkundige op een consultatiebureau. Ik geef advies, presentaties en ook cursussen babymassage. Soms denk ik nog steeds: kijk mij nou! Mijn werk geeft me een enorme boost. En twee jaar geleden ben ik in mijn eentje zes weken naar Ecuador geweest. Dit alles had ik nooit kunnen doen als ik nog stotterde."

Mirjam ten Cate (38) is eigenaar van Proxx Company. "Ik geef trainingen voor medewerkers in organisaties - met name vrouwen - om zich zichtbaarder te maken en zich te ontwikkelen. Om mijn verhaal nog beter te kunnen overbrengen en om de deelnemers van mijn trainingen iets extra's mee te geven, heb ik een stemworkshop gevolgd bij stemtrainer Elizabeth Ebbink. En inderdaad: mijn valkuil was dat ik maar doorpraatte.

'Mogen mensen je niet onderbreken?', vroeg Elizabeth. Nou, eigenlijk niet nee, want dan was ik bang de draad van mijn verhaal kwijt te raken. Ik ratelde zo snel dat ik in ademnood kwam. Dat je als toehoorder op zo'n moment ook je adern inhoudt en het benauwd krijgt, realiseerde ik me tijdens de workshop. Als je rustiger praat en 'een punt

'ik ratelde eerst zo snel dat ik in ademnood kwam'

zet' achter je zin, hebben mensen een pauze om tot zich door te laten dringen wat je hebt gezegd. Sinds de workshop sta ik veel lekkerder voor een groep. De mensen stellen ook meer vragen. In plaats van één lange monoloog van mij, ontstaan er nu interessante gesprekken."

Singer-songwriter **Marika Jager (29)** bracht eind vorig jaar haar tweede album uit, *Celia Trigger*, en is de komende maanden op verschillende festivals te zien. Ze werkt ook voor een stemmenbureau waarvoor ze commercials inspreekt. Zoals die van Nintendo Wii, Hero ('twee stuks fruit in één flesje!') en Silan.

'Reclames inspreken is echt acteerwerk'

"Het inspreken maakt me bewuster van mijn stemgebruik, anders dan wanneer ik zing. Voor commercials moet je echt acteren. De ene keer moet ik lief en zacht klinken, dan weer serieus, neutraal of fris en fruitig. Soms moet ik een tekst actief, heel peppy inspreken. Dat gebruik ik nu ook als ik zing. De gemiddelde commercial duurt maar twintig tot dertig seconden. Hoe korter de tekst, hoe moeilijker het is. Dan komt het op de subtiele nuances aan. Timing, klankkleur, je tempo. Emoties kun je al binnen één lettergreep overbrengen. En dat maakt of je boodschap geloofwaardig overkomt, daar valt of staat de commercial mee. Ik vind het fascinerend hoeveel je in één woord kunt leggen met je stem. Het is net als wanneer je iemand ontmoet: door één blik kun je je welkom voelen."

LEZEN & KIJKEN

- Op *Flaironline* kun je een filmpje zien waarin Elizabeth Ebbink uitlegt hoe je je stem ruimte geeft en rustig en vol laat klinken.
- Over de Del Ferro-methode: *Vanzelfsprekend*, door Ingrid Del Ferro en Lydia van der Weide (Uitgeverij Scriptum, €18,95), www.delferro.nl.
- Info over workshops en trainingen: www.elizabethebbink.nl, www.voiceunlimited.nl en www.magnetics.nl (onder het kopje 'Magnetics Sound').