

Elke maand doet Psychologie Magazine een training op het gebied van persoonlijke ontwikkeling

Pas op voor het Katja-geluid

Karin Amstutz leert haar stem optimaal gebruiken

We zijn maar met z'n vieren. De andere deelnemers zijn door barre weersomstandigheden gestrand. Terwijl we onwennig om ons heen kijken, roept onze cursusleidster uit de keuken: 'We gaan niet zingen, hoor – mochten jullie daar bang voor zijn.' En nog vóór iemand opgelucht kan ademen: 'Wél blaffen, loeien en blaten...!'

Lawaai maken hoort bij de vocale introductieworkshop van Elizabeth Ebbink. Ze is psychologe, maar vooral ook zangeres. Sinds een paar jaar gebruikt ze haar kennis en ervaring tijdens vocale, presentatie- en communicatietrainingen. Een kort kennismakingsronde maakt meteen duidelijk waarvoor we zijn gekomen: De een wil meer autoriteit uitstralen, een ander worstelt ermee dat toehoorders te snel hun interesse verliezen en een derde praat binnensmonds. Zelf zou ik als startende ondernemer graag wat zelfverzekerder willen klinken tijdens zakelijke gesprekken.

Vóór we verstrikt kunnen raken in een discussie over doelstellingen, laat Elizabeth ons wat gymnastiek doen: 'De stem is iets fysieks, dus moet je daar ook lichamelijk aan werken.' Met grote passen lopen we door de zaal terwijl we stemoefeningen doen. Dat luide *ge-ahaaaa* en *-jahahaaa* moet ons iets leren over onze ademhaling. Dat die laag moet zijn en dat we niet te veel druk moeten uitoefenen op de lucht die naar buiten gaat, maar onze ademhaling juist rustig moeten laten 'stromen'.

DE INDRUK DIE WIJ BIJ ANDEREN achterlaten wordt voor 38 procent door onze stem bepaald, vertelt Ebbink, en maar voor 7 procent door wát we zeggen. Politici, acteurs, zakenmensen, maar ook onderwijzers en ouders zijn daarom gebaat bij een optimaal gebruik van hun stem. Gelukkig is die stem geen onveranderlijk gegeven. De stembanden – twee vliesjes ter hoogte van de adamsappel – moeten bij het uitademen gelijkmatig trillen. Wanneer we te veel druk uitoefenen, krijgen we spanning in nek, keel, tong en kaak. Persen we veel lucht tegelijk naar buiten, dan krijgen we dat hese Katja-Schuurman-

geluid – doodvermoeiend voor de stem, zegt Ebbink. Een andere valkuil is te veel inademen tijdens het praten. Dat gebeurt vooral op spannende momenten, wanneer we ons niet op ons gemak voelen. Je stem klinkt dan afgeknepen en je kunt er benauwd van worden. Daar heb ik ook last van, maar ik merk dat het bij mij vooral zo iel klinkt doordat ik tijdens het praten mijn hoofd naar boven richt. Mijn stem gaat dan hoog en bijna smekend klinken, terwijl de gewenste lage, vollere klank als vanzelf ontstaat wanneer ik een beetje naar beneden kijk.

NU HET IJS GEBROKEN IS, volgen de individuele sessies. Elizabeth gaat in op ieders persoonlijke doelstelling door in een klein rollenspel moeilijke situaties na te bootsen. Zo beleven we aan den lijve het belang van stilte in een gesprek – nooit gedacht dat je autoriteit juist verkrijgt door *niets* te zeggen! Ook zien we het effect van vocaal 'spiegelen'. Daarbij hoeft je niet de emotie van de ander over te nemen, als je maar dezelfde energie gebruikt. Je hoeft dus niet net zo kwaad te klinken als je stampvoetende puber of je teleurgestelde vriendin – als je reactie maar met hetzelfde 'enthousiasme' gebracht wordt. Wil je écht contact maken, dan moet je je ademhaling, melodie en volume aanpassen aan je gesprekspartner. Ook handig om te weten: om te inspireren gebruik je een klankmelodie met hoge toppen en diepe dalen, om autoriteit uit te stralen, praat je juist op één toonhoogte. Dan is het mijn beurt. Volgens Elizabeth heeft bijna iedereen moeite om zichzelf goed te verkopen. De kunst is om al je enthousiasme in je stem te leggen. Zorg ervoor dat je de aandacht vangt door in één vloeiende beweging en met veel aplomb luid en duidelijk een boude uitspraak te doen. Dus: 'Hé, hier ben ik, en ik heb iets wat jij beslist wilt hebben!' Met daarna een betekenisvolle pauze. Het duurt even voor mijn verkoopverhaal er vloeiend en met die lage, volle klank uit komt. En de pauze kost ook wat moeite. Maar dan sta ik versteld van het effect. Mijn (kleine) publiek kijkt enthousiast en geïnteresseerd. Dan zou dit ook voor mijn potentiële klanten moeten werken. Toch?

Ik ontdek dat ik vooral zo iel klink doordat ik tijdens het praten mijn hoofd naar boven richt



■ **Wie?** Karin Amstutz
 ■ **Wat?** Vocale introductieworkshop
 ■ **Waar?** Elizabeth Ebbink, Bussum, www.elizabethebbink.nl

