

**Mariska Wessel over 'afstemmen'**

# "Spreken is zóveel meer dan hardop denken"

Een stem is veelzeggend. **Naast wat je zegt, is hoe je het zegt bepalend:** in een consult, als keynote speaker of tijdens de Teams-bespreking. Stemcoach en presentatietrainer Mariska Wessel legt uit hoe 'voice matters'.

### **Wat kan een diëtist leren van een stemcoach?**

"Bij elke vorm van communicatie geldt: je wil gehoord worden. Maar hoe overtuigend je bent, hangt af van de ander. We wisselen namelijk continu informatie uit. Waar het daarbij om gaat is: wat hoor ik? Qua woorden, via de stem, maar bijvoorbeeld ook: hoe beluister ik jou met mijn ogen? Ik leer mensen dat het bij communicatie vooral gaat om de perceptie van de ander. Want de crux van communicatie is dat er aandacht en verbinding is. Anders resoneert jouw boodschap niet. Mensen luisteren met hun oren, maar óók met hun hoofd en hun hart. De stem speelt daarin een cruciale rol: het is een instrument, dat je kunt bespelen – in hoogte, intensiteit, kleur en kracht – en dat betekenis geeft aan jouw woorden."

### **Hoe is je carrière verlopen?**

"Ik was als puber heel onzeker. Zingen was mijn passie. Maar na het gymnasium was een gedegen studie de 'logische' keuze. Uiteindelijk heb ik toch mijn hart gevolgd en ben ik conservatorium gaan doen: klassieke zang. Geweldig hoe je je stem kunt trainen om die pracht-aria van Bach te zingen. Muziek maken is heerlijk! Maar je brood ermee verdienen is lastig, dus ik gaf veel zangles. Ik merkte dat mensen daar als 'bijvangst' meer zelfvertrouwen van kregen. Daarin zag ik mogelijkheden. Daarom ben ik mensen gaan coachen. Toen heb ik mijn bedrijf Voice Matters opgericht. Inmiddels heb ik veel 'vlieguren' gemaakt en train ik in binnen- en buitenland."

### **Hoe belangrijk is de stem?**

"Iedereen gebruikt zijn of haar stem, maar vaak zonder erbij na te denken. Dat is zonde. Bij een cursus presenteren leer je



**NAAM** Mariska Wessel  
**GEBOORTEJAAR** 1969  
**OPLEIDING** Cultuurbeleid en management (Universiteit van Amsterdam), Klassieke zang (Conservatorium Arnhem ), SCIL-performance  
**HUIDIGE FUNCTIES** stemcoach, presentatietrainer Voice Matters  
**EERDERE FUNCTIES** zangeres, pr-medewerker Concertgebouw

van alles over 'een goede inhoud', 'non-verbale communicatie', 'oogcontact maken', 'lichaamstaal'... Maar de stem blijft daarbij een beetje ondergeschoven, terwijl deze een heel krachtige factor in de communicatie is. Want een stem doet véél meer dan alleen het uitspreken van woorden. In je stem hoor je de intentie, hoe betrokken en zelfverzekerd je bent, hoe je durft te staan voor je idee... Mensen die overtuigingskracht hebben, maken het verschil met hun tone of voice. Want je stem bepaalt de impact van je woorden. En dus of mensen naar je luisteren en je geloofwaardig vinden."

### Hoe kun je je stem inzetten in een consult?

"Elke presentatie, elke teambespreking en elk consult begint met een opening: de 'check in'. Dan vraag je: hoe is het met iedereen? Hoe ik daarbij mijn stem gebruik, bepaalt gelijk de stemming van de interactie. Is dat een leraarsstem die zendt?

Of een medemensstem? Met die laatste kun je echt contact maken. Door rust en warmte uit te stralen, nodig je mensen uit om te vertellen wat er écht aan de hand is: 'Goedemorgen mevrouw Jansen, wat fijn dat u er bent. Ik zie in mijn computer dat het twee maanden geleden is dat wij elkaar gezien hebben (check in!). Hoe gaat het met u? U had problemen met uw knieën en ik zie dat u inmiddels flink bent afgevallen. Hoe is u dat gelukt?' Spreek vanuit oprechte nieuwsgierigheid, dan voelt de ander zich uitgenodigd in het gesprek."

### Gebruiken mensen hun stem goed?

"Ik merk dat we veel spreken op de automatische piloot. 'Ik denk' leidt direct tot 'ik spreek': talking heads. Maar de stem is een heel fysiek gebeuren: er gebeurt van alles, met je lichaam als klankkast. Die fysieke basis geeft je zelfvertrouwen, het versterkt je totale uitstraling met kracht >>

en expressie. Niemand is 'nu eenmaal een monotone spreker'. Nee hoor, je stem kun je trainen. Met stemtraining leer je je adem, stem en lichaam optimaal te gebruiken. Als een instrument waarmee je muziek kunt maken door te variëren in toon, tempo en intonatie. Met contrast en variatie, maar ook met rust en stiltes (heel belangrijk!). Daarmee creëer je aandacht voor je woorden. Spreken is echt zóveel meer dan hardop denken."

### Wie heb je als klanten?

"Ik werk veel voor de zakelijke markt, bijvoorbeeld voor CEO's, managers en consultants. Maar ook voor huisartsen, wethouders, wetenschappers en PhD-studenten. Morgen geef ik cursus aan vrouwelijke leidinggevende artsen: hoe kunnen zij meer hun 'mannetje' staan door hun stem op een goede manier te gebruiken? Dat raakt ook aan verschillen in leiderschap. Als een man zijn stem verheft, wordt het gepikt, maar als een vrouw dat doet, is ze al snel een kenau. Ik leer vrouwen hoe ze stevig en toch met warmte hun punt kunnen maken. Ik zeg altijd: 'Probeer niet te spreken als een kerel, maar als een vrouw met ballen.'"

### Wat is de valkuil bij presentaties?

"We zitten te veel in onze informatie en in ons hoofd. Maar hoe vertaal je wat je weet naar je doelgroep? Een 'weten-



schappelijke' boodschap hoeft je niet droog en serieus te brengen om expertise uit te stralen. Mensen weten wel dat je een expert bent, maar ze moeten dat óók ervaren en voelen. Je moet het dus kunnen overbrengen. Probeer je toehoorders te raken. Daarvoor moet je degene die je voor je hebt, kunnen 'lezen'. Zoek naar een haakje: hoe kan ik jou uitnodigen om naar mij te luisteren? Dus stop met zenden, maak verbinding. De 'juiste stem' is de stem die resoneert, die weerklank vindt bij de ander."

### Heb je tips?

"Niet alles wat jij weet is belangrijk voor je publiek. Het gaat erom wat voor hen relevant en interessant is. Slijp daarom je informatie tot een pakkend verhaal. Speel in op de oren van je toehoorder. Mensen lopen niet de zaal of de spreekkamer uit met alle *bullet points* in hun hoofd, maar met een gevoel, verhalen, beelden. Een goede, beetje gemene, truc is bij iemand die een presentatie met heel veel slides heeft voorbereid, zeggen: 'Oh, de stroom en alle techniek zijn uitgevallen. Vertél me maar eens in drie minuten waarom jouw onderzoek zo belangrijk is'. Het 'waarom' is cruciaal. Bezien vanuit de ontvanger: waarom zou die naar jou willen luisteren?"

### Hoe krijg je zenuwen onder controle?

"Zenuwen zitten in je hoofd. De amygdala in de hersenen is dan aangesprongen. Dat gebeurt als er gevaar dreigt. Maar er zit helemaal geen leeuw in de zaal. Dus het gaat om angst: wat als... wat áls... wát áls...!? Daardoor ga je 'uit je lijf' en 'in je hoofd' zitten. Je gaat hoger ademen, vaak sneller praten en je stem wordt hoger. Dat is jammer. Je publiek raakt hierdoor afgeleid en je straalt minder expertise uit. Om je zenuwen de baas te worden, moet je goed (leren) ademen. Daarvoor is goed staan het belangrijkste. Je moet jezelf 'ankeren': voeten stevig op de grond, buik los, adem naar beneden, ruimte creëren – in je hoofd en in je lijf. Een goede ademhaling is de basis voor ontspannen en overtuigend spreken. Spreken is creatief uitademen. Bereid je inhoud voor en *breathe your idea*."

### Hoe train je een goede ademhaling?

"Ademen gaat doorgaans onbewust. Maar het is goed om je er bewust van te zijn dat je op verschillende manieren kunt ademen. Ga eens bij jezelf na: waar zit ik met m'n adem? Hoog in de borst of ontspannen laag? Een natuurlijke ademhaling is: inademen, de longen vullen zich, expansie, je buik loslaten, waardoor die uitzet. Bij de uitademing lopen de longen leeg en veert de buik langzaam terug. Veel mensen doen dat precies verkeerd om. Met stemtraining train je je ademhaling bewust. Je adem is immers de brandstof van jouw stem. Een cursus mindfulness, maar ook zingen, is een manier om goed te leren ademen. Bovendien is zingen goed voor je stemming, je krijgt er energie van. Echt waar!"



“Niet alles wat jij weet, is belangrijk voor je publiek”

### Iets anders: charisma. Dat heb je of heb je niet. Toch?

“Charismatische mensen hebben een bepaalde ‘presence’. Ze kunnen naadloos afstemmen op de ander; ze ‘lezen’ hun omgeving. Daardoor weten ze wat ze moeten inzetten. Dáár ligt het effect. Maar ook charisma is aan te leren, bijvoorbeeld via de SCIL-training. Daarmee leer je dat charisma bestaat uit vier factoren. *Sensus*: zijn in het moment, kijken wat nodig is en goed kunnen luisteren. *Corpus*: de (fysieke) ruimte vullen, ‘er komt iemand binnen’. *Informatie*: kennis van zaken hebben en die op een goede manier weten over te brengen. En tot slot *Lingua*: een mooie rustige stem, met kleur en kracht, gebruikmaken van nuances en synoniemen en verhalen kunnen vertellen. Alhoewel de een dat van nature meer heeft dan de ander, is het allemaal aan te leren.”

### Hoe leer je beter luisteren?

“Door je er bewust van te zijn dat luisteren het állermoeilijkste is dat er is. De meeste mensen willen in een gesprek zenden. In je hoofd neemt ‘wat wil ik zeggen’ altijd heel veel ruimte in. Luisteren is ruimte creëren voor de gedachten van de ander. Wees oprecht nieuwsgierig naar degene die je tegenover je hebt. Dan luister je anders dan wanneer je je adviezen al kant en klaar hebt. Nieuwsgierigheid is een van de grootste krachten. Vul niet in wat het beste is voor mevrouw Jansen, maar luister eerst eens wat ze echt voelt, wat haar bezighoudt, waar ze bang voor is. En kijk wat er gebeurt in haar ogen, haar gezicht, haar houding, haar stem. Luisteren is een keuze.”

#### AUTEUR

WENDY VAN KONINGSBRUGGEN