



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

Ik hoor het aan je stem



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

Elizabeth Ebbink

IK HOOR HET AAN JE STEM

Nieuw Amsterdam Uitgevers

 *Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features](#)

Nieuw Amsterdam Uitgevers

© Elizabeth Ebbink 2011

Alle rechten voorbehouden

Foto omslag © van iStock / VikaValter

Omslagontwerp Bloemendaal & Dekkers

Anatomische illustraties © Merlijn Draisma

Foto auteur © Quintalle Nix

Eerste druk oktober 2011

Tweede druk november 2011

Derde druk november 2011

NUR 810 (trefwoord: mondelinge communicatie; leiderschap; charisma; uitstraling; persoonlijke effectiviteit; presenteren)

ISBN 978 90 468 1152 8

www.nieuwamsterdam.nl/elizabethebbink



INHOUD

| | |
|---|-----|
| Inleiding: De stem spreekt vanzelf | 7 |
| 1 Vorm en inhoud van wat je zegt | 11 |
| 2 Uitwisseling met de klank van je stem | 29 |
| 3 Mannenstemmen en vrouwenstemmen | 49 |
| 4 Verbinding maken met stemklank | 75 |
| 5 'May the voice be with you': de stem is energie | 99 |
| 6 Presenteren | 121 |
| 7 Een stoomcursus stemtechniek | 151 |
| Appendix: Oefeningen bij 'een stoomcursus stemtechniek' | 167 |
| Dankwoord | 173 |
| Geraadpleegde bronnen | 175 |



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

INLEIDING

DE STEM SPREEKT VAN ZELF

Als je moeder belt, weet ze al in een halve seconde of er iets bijzonders met je aan de hand is. Als je geliefde met iemand belt, kun je vaak uit de manier van spreken opmaken wie de ander is. Iedereen doet min of meer bewust aan 'stemlezen'. Ook uit wetenschappelijk onderzoek blijkt dat we veel informatie uit de klank van de stem kunnen halen.

Je stem is dus belangrijk. Hoe je je stem gebruikt, heeft verschillende effecten en dat luistert behoorlijk nauw. Een stem zegt de luisteraar iets over degene die hij voor zich heeft. Bij een bepaalde stemklank trek je conclusies over een bepaald karakter. Behalve als hoog, laag en hees worden stemmen dan ook vooral beschreven met woorden die een karaktereigenschap aanduiden: iemand spreekt met bedeesde stem, met arrogante stem, of vriendelijk, verleidelijk, opdringerig, achterbaks. Je hoort een stem en weet wat voor vlees je in de kuip hebt.

Al die informatie in een stem kunnen we in tienden van seconden waarnemen en beoordelen. Dat maakt de klank van de stem zo belangrijk. Je maakt er een vaak onuitwisbare indruk op anderen mee. Daarover gaat dit boek: over de klank van de stem en wat je ermee kunt doen. En ook over de misschien onbedoelde effecten die je stem kan hebben.

STEMENUITSTRALING

Wanneer ik mensen vraag welke stemmen ze mooi vinden, kunnen ze niet direct een antwoord geven. De meeste mensen staan hier nooit bij stil. Maar zodra ze erover na gaan denken, worden ze erg uitgesproken over het onderwerp. Sommige stemmen roepen geen reactie op, maar andere hebben juist

telle voor- en tegenstanders. Dat is opvallend. De klank van een stem heeft
blijkbaar te maken met de uitstraling van een spreker.

DE STEMKLANK GEEFT BETEKENS

We kunnen oneindig veel horen in hoe iemand zich uitdrukt. Er zijn allerlei manieren om iets te zeggen en we maken regelmatig gebruik van dubbele en tweedubbele bodems. Soms is het verstandig om ervoor te zorgen dat inhoud en klank precies op één lijn zitten, maar meestal houden we van nogal wat dubbelzinnigheid. Ironie, sarcasme, plagen, overdrijven en langs je neus weg spreken: dat maakt omgaan met elkaar verrassend en spannend.

Met een flexibele stemklank kun je veel sneller en warmer contact leggen in gesprekken met onbekenden, bijvoorbeeld in zakelijke netwerken of in de hulpverlening. Met een sterke, luide stem is het gemakkelijker om in een grote ruimte het woord te nemen en structuur aan te bieden. Met een stem die varieert in hoogte en laagte nodig je je gesprekspartners uit om ook flexibel te zijn, en zal er een opener 'denkkader' ontstaan. Met een goede stemtechniek is hoogte geen probleem en, wat misschien nog wel meer mensen graag willen, daarmee kun je je stem ook lager laten klinken. Met een stevige hoogte breng je vitaliteit en verrassing aan in je verhaal en met een volle, warme laagte straalt je stevige, geruststellende autoriteit uit.

Een stem die goed in je lichaam resoneert, geeft lichamelijk een prettig gevoel, niet alleen voor je luisteraars, maar zeker ook voor jezelf. Spreken is de belangrijkste manier om contact te leggen. Als je je stemmogelijkheden verruimt, kun je succesvoller communiceren. Met een betere stembeheersing ben je in staat je invloed te vergroten, en dat draagt bij aan je zelfrealisatie en persoonlijke macht.

Na mijn carrière als klassiek zangeres ben ik begonnen als stemcoach. Ik begeleid mensen die hun presentaties en gesprekken willen verbeteren door hun stem op de juiste manier in te zetten. Met dit boek maak ik duidelijk hoe je je uitstraling, je impact en je persoonlijke effectiviteit kunt verbeteren door middel van stemtechniek en psychologisch inzicht. Dat houdt in dat je ruimte inneemt met de klank van je stem, maar tegelijkertijd ook een ander de ruimte biedt om te klinken. En dit boek gaat vooral over hoe je je stem kunt gebruiken om het contact tussen gesprekspartners en tussen spreker en publiek te vergroten.

Een boek over het gebruik van je stem kan natuurlijk niet zonder ‘spreekende’ voorbeelden. Daarom zijn er in de tekst overal filmvoorbeelden van bekende stemmen opgenomen. Ook zijn mijn stemoefeningen op video opgenomen zodat je kunt zien hoe je het moet doen. De filmpjes zijn via de QR-codes in de tekst te vinden, of je gebruikt de links op de website www.elizabethebbink.nl/ik_hoor_het_aan_je_stem of www.nieuwamsterdam.nl.

In hoofdstuk 1 wordt ingegaan op de stem als drager van het gevoel van de boodschap. Met de klank en de toon van je stem zeg je hoe je verhouding tot je gesprekspartner is en wat je wilt bereiken. *Wát* je zegt, *dát* je het zegt, en *hóé* je het zegt, het heeft allemaal betekenis. Uitdrukkingsloosheid bestaat niet, je drukt altijd *iéts* uit. Hoe meer een stem de aandacht trekt (bijvoorbeeld door heesheid of door een regionaal accent), hoe meer de aandacht naar de spreker zelf gaat, en hoe minder naar wat hij zegt.

In hoofdstuk 2 blijkt dat de klank van je stem wordt bepaald door je omgeving: je past je manier van spreken aan om je bij een groep aan te sluiten of om je juist te onderscheiden. Terwijl je praat, wordt je klank gestuurd door de macht der gewoonte, maar het is zeker mogelijk om gewoontes te veranderen. Door bescheidenheid of door voorzichtige omgangsvormen kan de gewoonte ingesleten zijn dat je met te weinig energie spreekt. Wanneer je het gevoel met je meedraagt dat je niet goed gehoord wordt, kun je juist de gewoonte hebben om met te veel energie te spreken. Zonder variatie ben je moeilijk te volgen. Ruimte innemen met je klank veroorzaakt beweging en energie bij je luisteraars, en dat is een win-winsituatie.

In hoofdstuk 3 kijken we naar de verschillen tussen mannenstemmen en vrouwenstemmen. Mannenstembanden zijn langer en dikker en daarom klinkt de stem van de man lager dan de vrouwenstem. Een vrouw gebruikt meer variatie, vooral met hoogtepieken in de melodie, dan een man. Lage stemmen klinken machtiger en competent. Bewegingen in de stemmelodie drukken uit dat je benaderbaar bent, een rechtlijnige melodie drukt uit dat er niet aan je standpunt te tornen valt. Langzaam spreken en pauzes versterken dit effect. Een beweeglijke melodie trekt de aandacht naar het persoonlijke contact tussen sprekers, een rechtlijnige melodie gaat meer over de inhoud. Daarom lijken vrouwen het patent op ‘gevoel’ te hebben en mannen op ‘inhoud’.

Hoofdstuk 4 gaat over de noodzaak van een verbinding tussen spreker en luisteraar om te zorgen dat de luisteraar je boodschap wil ontvangen. Het smeden van dit contact is gemakkelijk door imitatie te bewerkstelligen. Wanneer je iemands snelheid, hoogte en luidheid imiteert, voelt hij zich gerespecteerd en begrepen. Voor sprekers met een accent is het aanpassen van deze parameters vaak voldoende om goed gehoord en begrepen te worden.

Hoofdstuk 5 stelt dat je met de klank van de stem energie overbrengt op je luisteraars. Als zij jou 'ontvangen', krijg je ook energie terug. Als je op deze manier energie uitwisselt, werkt dat als een vliegwiel: de energie neemt vanzelf toe en er kan flow ontstaan. Angst, verdediging en de behoefte aan controle houden de uitwisseling van energie tegen. Hoe gezonder een stem functioneert, hoe minder aandacht er naar de spreker gaat. Maar informatie overbrengen hoeft niet altijd het belangrijkste doel te zijn. Soms gaat het juist om het gevoel dat de spreker je geeft.

In hoofdstuk 6 staat presenteren centraal. Voor een presentatie heb je ethos, pathos en logos nodig. Ethos is betrouwbaarheid: je toehoorders moeten kunnen geloven dat wat je zegt waar is. Pathos is passie: je moet het gevoel van je luisteraars aanspreken, je moet hen in beweging brengen. Logos is interne samenhang: je verhaal moet kloppen en het moet passen bij je bedoeling. Bij spreekangst gaat er iets mis in de uitwisseling in het contact tussen jou en je publiek. De uitweg uit de verkramping door angst is dat je je zowel fysiek (met ontspannen lichaam en stem) als geestelijk (met nieuwsgierigheid) openstelt voor je publiek. Laat je verrassen!

Tot slot gaat hoofdstuk 7 over de werking van de stem. Je kunt de stem beschouwen als een strijkinstrument. De stembanden zijn de trillende snaren. De luchtdruk is de strijkstok die de snaren in trilling brengt en het hoofd en de borst zijn de klankkast waarin het geluid resoneert. Je leert dat de stembanden weinig luchtdruk nodig hebben om in trilling te raken. Bovendien: hoe meer ruimte, hoe minder spanning in de spieren, hoe meer resonans, en hoe meer warmte en luidheid in de klank. Een gezonde, mooi klinkende stem is niet opdringerig, maar wel duidelijk.



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

1

VORMEN IN HOUD VAN WAT JE ZEGT



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

We mailen, sms en, msn en, chatten en twitteren er zo op los, dat je zou denken dat het ouderwetse gesprek wel verdrongen zal zijn. Maar, zoals wijze communicatiedeskundigen zeggen: e-mail is voor informatie en een gesprek is voor communicatie. Vrijwel iedereen zal aan den lijve hebben ondervonden dat het 'oplossen' van een irritatie per e-mail vrijwel altijd voor meer problemen zorgt. Met elkaar spreken is nog steeds van levensbelang voor het sociale wezen dat de mens is. We praten graag en veel, en daarom is het mobieltje ook niet meer weg te denken.

ALS JE HET ZEGT, DAN IS HET ECHT

Het stemgeluid telt dus nog zeker mee. Voor de meesten van ons bestaat een werkdag uit zitten, spreken, schrijven of typen, staan, spreken en zitten. Onze samenleving is ingericht op verbaal contact. Een eed moet luidop bekrachtigd worden, anders is hij niet geldig. Een mantra krijgt zijn kracht door hem voortdurend uit te spreken. Bij de huwelijksvoltrekking moet er 'ja' klinken, want alleen knikken is niet genoeg.

Er is bijna geen beroep waarin goede communicatieve vaardigheden niet in de taakomschrijving staan. In de kantooromgeving zijn vergaderen, presenteren, aansturen en delegeren dagelijkse kost. Hoewel bijna niemand graag vergadert, blijkt uit onderzoek dat de hoeveelheid vergadertijd per werkweek alleen maar is toegenomen. We spreken door, we spreken aan en we spreken af. En dat geldt ook buiten kantoor tijd. De doorsnee burger zal niet zomaar ergens in meegaan zonder uitleg vooraf: de kapper geeft aan hoeveel haar eraf moet voor je nieuwe 'look', je arts licht de werking van het medicijn toe, de juf voert het tienminutengesprek, de premier heeft zijn vragenuurtje en zelfs van een hovenier wordt het gewaardeerd als hij zijn klanten goed kan uitleggen wat hij aan het doen is en waarom. Dat is wat we doen. We praten.

Om je bewust te worden van het belang van de stem is het verhelderend om een dagje zwijgend door het leven te gaan. Het is verbazingwekkend hoe gemakkelijk mensen je negeren, en hoe snel ze in de winkel hun geduld verliezen door je machteloze gebarentaaltje. Om maar niet te spreken van het in bedwang houden van jonge kinderen, want dat is ondoenlijk zonder stem, tenzij je de beschikking hebt over tuigjes, touwen of handboeien.



IS HET OOG BELANGRIJKER DAN HET OOR?



Er zijn mensen die zeggen dat het visuele steeds belangrijker wordt en het gezicht de andere zintuigen inmiddels heeft verdrongen. Geen praatje zonder plaatje, een presentatie is bijna ondenkbaar geworden zonder powerpointbeelden en een hit zonder clip bestaat niet.

Maar Susan Boyle en Paul Potts lijken het tegendeel te bevestigen. Het zijn beiden amateurzangers die op slag beroemd werden toen ze meededen aan een talentenjacht op de Britse televisie. Ze ontroerden jury en publiek puur en alleen met de klank van hun stem. De immense schok voor iedereen was dat mensen die zo onaanzienlijk, dik, lelijk, van middelbare leeftijd, ongepoetst en ongescreend zijn, zo iets moois teweeg kunnen brengen. Dat betekent dat het oor zo heel af en toe toch belangrijker is dan het oog. En dat onaantrekkelijke mensen er ook toe doen en je ook kunnen ontroeren.



Als we spreken over de stem, komen er allerlei metaforen naar boven. Visuele: een stem met kleur, een lichte en een donkere stem. Gevoelsmatige: een stem

met uitstraling, een zware stem, een warme stem en een kille stem. Platische: een stem met rijkdom, een volle stem, een zoete stem en een scherpe stem. Dan kun je nog alle manoeuvres benoemen die een spreker lijkt te gebruiken: de gemene stem, de geniepige stem, de ontroerende stem. Het mag duidelijk zijn dat de stem een drager van gevoel, een bespeler van de zintuigen is.

55 ,38 EN7

Onderzoek van de Amerikaanse psycholoog Albert Mehrabian lijkt erop te wijzen dat de klank van de stem belangrijker is dan de inhoud van de boodschap. Bij meerduidige communicatie zou de inhoud meetellen voor 7 procent, de klank van de stem voor 38 procent en de gezichtsuitdrukking voor 55 procent.

Om het relatieve gewicht van verbale, non-verbale en stemklankinformatie te meten had Mehrabian twee onderzoeken opgezet.

Eerste studie: drie vrouwen zeiden drie keer het woord 'maybe', met de instructie om achtereenvolgens 'vind ik leuk', 'neutraal' en 'vind ik niet leuk' uit te drukken. Zeventien andere vrouwen moesten inschatten wat de houding van deze spreeksters was tegenover hun denkbeeldige luisteraar.

Tweede studie: twee vrouwen lazen acht woorden voor, namelijk 'honey', 'thanks', 'dear' (positieve woorden), 'maybe', 'really' (neutrale woorden), 'don't', 'brute', en 'terrible' (negatieve woorden), op positieve, neutrale en negatieve toon. Beoordeelaars werd weer gevraagd hoe de spreeksters tegenover de denkbeeldige luisteraar stonden.

Deze onderzoekjes rammelden aan alle kanten, maar het resultaat sprak zo aan dat het door media en publiek meteen voor waar werd aangenomen. Ook communicatiedeskundigen namen de uitkomsten over en in menig boek over non-verbale communicatie zijn de cijfers nog steeds te vinden.

Volgens Mehrabian is de inhoud van de boodschap voor 7 procent verantwoordelijk voor de indruk die de spreker maakt, maar ik wil veel verder gaan. Want bij ironie of sarcasme verandert de betekenis in negatieve zin. Als je met opgetrokken wenkbrauwen en een lage stem zegt: 'Wat heb jij een leuk bloesje aan', wat gebeurt er dan met de betekenis van de zin? Dan is dat bloesje niet voor 7 procent leuk, dan is dat bloesje helemaal niks!