

Inhoud

Voorwoord 7
Inleiding 9

DEEL 1

Hoe werkt je stem en hoe kun je jouw stem voor je laten werken? 11

- 1 Waarom je stem zo belangrijk is 12
- 2 Hoe werkt je stem? 28
- 3 Je stem strategisch inzetten 53
- 4 Wat je stem nodig heeft om gezond te blijven 68

DEEL 2

Train je stem 91

- 5 Welke houding is nodig voor een overtuigende stem? 92
- 6 Hoe verbeter je je articulatie en verstaanbaarheid? 95
- 7 Hoe beheers je je spreektempo? 101
- 8 Hoe ontwikkel je een lage, overtuigende stem? 105
- 9 Hoe ontwikkel je een warme, mooie stem? 113
- 10 Hoe voorkom je eentonigheid in je stem? 116
- 11 Hoe maak je je verhaal levendig met een goede timing? 119
- 12 Hoe maak je jezelf verstaanbaar in een lawaaiige omgeving? 122

- 13 Hoe word je je zenuwen de baas? 126
- 14 Hoe voorkom je dat je buiten adem raakt? 131
- 15 Hoe kom je tijdens een sollicitatiegesprek overtuigend over? 137
- 16 Hoe kom je charismatisch en zelfverzekerd over? 140
- 17 Hoe kom je voor de camera overtuigend over? 143
- 18 Voor de echte stemfreaks 146
- 19 Teksten om mee te oefenen 150

Dankwoord 154

Over de auteur 156

Literatuur 157

Voorwoord

Al 25 jaar werk ik met stemmen die veel en goed moeten presteren: stemmen van businessprofessionals, politici, zangers, dj's, enzovoort. Werk dat voor mij enorm dankbaar en inspirerend is, omdat het altijd gaat over de mens áchter de stem. En dat mag gevierd worden met een onderhoudend, leerzaam en makkelijk leesbaar boek, geschreven voor iedereen die veel gebruikmaakt van zijn stem.

Je stem is een belangrijk instrument om overtuigend en betrouwbaar over te komen, om invloed uit te oefenen, om mensen te raken. In dit boek vertel ik je hoe je dat doet. Omdat het onderwerp 'stem' soms wat vaag lijkt, heb ik de uitleg zo concreet mogelijk gehouden en gebaseerd op wat voor de meeste mensen 'werkt'.

Wat je in dit boek tegenkomt, kun je via QR-codes ook online beluisteren en bekijken. En je kunt een bijpassende online training aanschaffen, waarbij je jezelf kunt opnemen en persoonlijke feedback kunt krijgen als je dat wenst.

Kortom, een boek waarmee je zélf je stem kunt trainen, om zo meer impact te hebben.

Heel veel spreekplezier gewenst!

Debby Mureau

Inleiding

In dit millennium, waarin persoonlijkheid, authenticiteit en profilering steeds belangrijker worden, worden we ons steeds meer bewust van hoe we eruitzien, wat we zeggen en hoe we overkomen. Grappig genoeg hebben we steeds één stukje overgeslagen. Iets waar we juist enorm snel op beoordeeld worden, al in de eerste seconden dat iemand ons hoort: onze stem. Hoe we klinken. Dat aspect is onderbelicht gebleven, omdat we ervan uitgaan dat onze stem iets is waar we geen invloed op hebben. Maar dat klopt niet: je stem is geen vaststaand gegeven. Het is een magisch instrument dat je kunt inzetten om anderen positief te beïnvloeden. Een krachtbron die je kunt benutten om je invloed te vergroten, tijdens dat sollicitatiegesprek, die belangrijke meeting, het gesprek met je team of die presentatie bij je klant. Zoals Gerard Ekdom zegt: ‘In werkelijkheid ben ik 1,75 meter, maar op de radio ben ik 2,20 meter.’ Je stem kan je impact vergroten. Het is dus de hoogste tijd om daaraan te werken. Train je stem!

Leeswijzer

In deel I van dit boek lees je welke strategieën jouw invloed en overtuigingskracht vergroten. Je ontdekt waarom je anderen positief kunt beïnvloeden en overtuigen door goed verstaanbaar te spreken, in een langzamer tempo te spreken, je lagere stembereik in te zetten, je warme stem te ontwikkelen, te variëren met toonhoogte en timing, woorden te benadrukken en pauzes in te lassen. Of het nu om gewone gesprekken gaat of om speeches, presentaties, sollicitatiege-

sprekken en andere communicatieve situaties: je betrouwbaarheid en deskundigheid laten horen is iets wat je kunt trainen.

In deel II van het boek kun je die vaardigheden trainen. Achter in het boek vind je oefenteksten en je kunt natuurlijk je eigen teksten erbij pakken.

Tussen de bedrijven door lees je anekdotes, tips en ook interviews met mensen wier ervaren stem je ongetwijfeld kent van radio en televisie. Via QR-codes kun je bovendien filmpjes bekijken op internet. Verder kun je heel veel zélf ervaren en oefenen. Je wordt wel gewaarschuwd: soms zullen bij die oefeningen je lachspieren ongevraagd in actie komen. Veel leesplezier gewenst!

Deel I

Hoe werkt je stem
en hoe kun je
jouw stem voor je
laten werken?

I

Waarom je stem zo belangrijk is

Iemand die jou voor het eerst hoort, beoordeelt je stem binnen een halve seconde op betrouwbaarheid, zo blijkt uit onderzoek aan de universiteit van Glasgow. Hoe kan dat? En waarom is het voor je carrière belangrijk om te weten hoe je klinkt en welke indruk je stem van jou geeft? Dat lees je in dit hoofdstuk.

1.1 Je stem geeft een eerste indruk van jou

In het tv-programma *The Voice of Holland* zitten coaches met hun rug naar zingende kandidaten en draaien zij hun stoel alleen om voor een mooie stem. Spreekt iemands stemgeluid hen aan, of niet? We oordelen thuis op de bank maar al te graag mee. Wist je dat dat in het echte leven net zo goed gebeurt met jouw stem? Dat mensen, onbewust of bewust, in de eerste seconden al een indruk van je hebben? En echt niet alleen op basis van je kledingstijl, maar vooral op basis van hoe je praat, hoe je stem klinkt. Je uitstraling wordt mede bepaald door je stemgeluid.

Denk eens aan de volgende beroemdheden, dan kun je je ongetwijfeld hun manier van bewegen, hun mimiek, woorden en stemgeluid voor de geest halen. Stel, Obama had een lichte mannenstem zoals Marc-Marie Huijbregts heeft. Zou hij dan nog geloofd worden als leider? Of stel, Marc-Marie had de stem van Obama. Zou hij dan nog wel een geslaagd cabaretier zijn? Je stem is medebepalend voor het beeld dat mensen van je krijgen. Maar het lastige is dat je je amper

bewust bent van je stemgeluid. Daar denk je toch niet over na? Heb je ooit te maken gehad met zang of toneel, dan is de kans groot dat je je wat meer bewust bent van hoe je klinkt en hoe je je stem kunt controleren. Maar voor de meesten geldt dat spreken net is zoals bewegen en eten: je doet het gewoon.

Hoe komt het dat we iemands stem zo snel beoordelen?

Gert-Jan de Haas, neuropsycholoog en onderzoeker, zei tijdens een van zijn virtuoze lezingen: ‘Wij zijn niet veel slimmer dan de Californische zeeslak: we oordelen op basis van overlevingsstrategieën. Ons brein is maar op één ding gefocust: overleven.’ En dus bepaalt de ratio maar voor een heel klein deel (7 procent) hoe we reageren en wordt ons zenuwstelsel vooral gedomineerd door ons motorische en emotionele geheugen (de overige 93 procent). Dat verklaart ook waarom we sneller en makkelijker op basis van emotie en herinnering kiezen dan op basis van rationele beslissingen. We zijn enorm geconditioneerd om snelle inschattingen te maken: kan ik het eten, of eet het mij? Onze primaire reacties zijn van levensbelang. Denk bijvoorbeeld aan de beweging die je maakt als je schrikt; de snelheid waarmee je reageert kan allesbepalend zijn. Het signaal van je zintuigen naar je hersenen mag geen al te lange weg afleggen. Zonder na te denken reageert je lichaam op de prikkel. Wel zo handig als je een tijger achter je rug hoort grommen. We checken op basis van allerlei geconditioneerde aspecten razendsnel of iets oké is, en zo ook de betrouwbaarheid van iemands stem. Zelfs al op basis van het ene woordje ‘hallo’ vormen mensen zich een mening, blijkt uit onderzoek aan de universiteit van Glasgow. Uit levensbehoud is het ook belangrijk te weten of je bij de groep hoort, zoals je in de volgende paragraaf kunt lezen.

Twee totaal verschillende functies van je stem

Als je je stem niet had zou je binnen de kortste keren stikken. Ja, je leest het goed. Stembanden hebben primair de taak om je longen te beschermen tegen indringers. Al is het maar een broodkruimel, je longen zijn er niet tegen bestand. Dat benauwde gevoel dat je krijgt als je je verslikt, ontstaat doordat je stembanden zich razendsnel sluiten. De luchtpijp is hermetisch afgesloten. Er kan niks meer in. Je kunt alleen nog maar uitademen en met kracht hoesten.

Een secundaire functie van de stem is de communicatie. Als enige diersoort heeft de mens een complex taalsysteem ontwikkeld met een hoofdrol voor de stem. Het is aannemelijk dat de geluiden waarmee onze verre voorouders communiceerden, zich steeds betekenisvoller en gedetailleerder ontwikkelden, en daarmee ook de articulatorische spieren in het lichaam. De ontwikkeling van taal en spraak was evolutionair voordelig voor onze voorouders, die in steeds grotere groepen leefden, met complexe sociale relaties. Een stem kan sociale cohesie bewerkstelligen, een boodschap overbrengen en gevaar aankondigen. Ook nu nog heeft je stem direct verband met je kans om je te handhaven en te overleven in de groep, in de maatschappij.

Je stem verklapt waar je bij hoort

De manier waarop je je stem gebruikt, heeft alles te maken met de ongeschreven regels van de groep waar je bij hoort of bij wilt horen. En dat kunnen er meerdere tegelijk zijn, zoals je familie, je sportclub, maar ook je werk. Daar stem je je stemgebruik, je taalgebruik en je manier van communiceren op af. Denk maar eens aan pubers die allemaal dezelfde woorden gebruiken om hun identiteit te bevestigen. Wil je daar als opvoeder of docent in meegaan, dan loop je een grote kans dat je commentaar krijgt: jij hoort er niet bij, het wordt niet van je geaccepteerd dat je meedoet. En wie herkent niet de hese, brallende

stemmen van leden van het studentencorps? Misschien heb je er zelf ook aan meegedaan. Daarmee maakte je je groot tegenover de rest van de wereld en liet je merken dat je club jouw identiteit bepaalde. En tijdens een grote voetbalwedstrijd kan het heerlijk zijn flink mee te joelen bij een doelpunt van je club; het groepsgevoel gaat op dat moment boven je identiteit en je past je aan. Als je je niet gedraagt volgens de gedragscodes, bijvoorbeeld wanneer je je accent of dialect afleert tijdens een beroepsopleiding, kan het zijn dat je vroegere omgeving daar een opmerking over maakt, omdat je je niet conformeert aan het groepsgedrag dat je omgeving van je gewend was. Het zou mooi zijn als je je stem dan kunt aanpassen aan de omstandigheden en de groep waar je je op dat moment in bevindt.

Ook als je bij een beroepsgroep hoort, zoals de politie, politiek, journalistiek of advocatuur, wordt er een bepaalde manier van spreken van je verwacht. Daar hoort ook je stem en manier van spreken bij. Wijk je daar duidelijk van af, dan krijg je niet zelden de wind van voren.

Maar dan rijst bij veel mensen de vraag: ben ik nog wel mezelf en kán ik mijn stem anders leren gebruiken?

Ben je nog wel jezelf als je stem verandert?

Veel mensen zijn bang dat ze zichzelf niet meer zijn als ze hun stem veranderen. Dat is begrijpelijk. Stel, je praat zonder je gebruikelijke accent, dan pas je minder bij je oorspronkelijke omgeving. De vraag is: moet je het wel zien als veranderen? Is het niet meer zoiets als het aanvullen van je gereedschapskist, het uitbreiden van je vaardigheden? Het kunnen beschikken over meer manieren om jezelf meer overtuigingskracht te geven? Hoe fijn zou het zijn als je weet hoe en waarom je je stem op een effectieve manier kunt inzetten, zodat je bereikt wat je wilt bereiken.

Schakelen tussen manieren van spreken

Toen ik als Brabants meisje tijdens het eerste jaar van mijn opleiding logopedie mijn accent en mijn hoge stem moest bijscholen, durfde ik dat amper te laten horen aan mijn Brabantse vrienden en familie. Het was alsof ik mijn afkomst verloochende als ik 'netjes' sprak. Het grappige is dat ik het een jaar later, toen mijn accentloze stem door veel oefening heel natuurlijk klonk, heerlijk vond allerlei dialecten en accenten na te bootsen, mensen ermee aan het lachen te krijgen en te spelen met mijn stem. Schakelen tussen het Brabants en mijn nieuwe manier van spreken werd steeds makkelijker. Was ik bij familie, dan trok ik mijn gezellige Brabants weer aan.

Welke stem trek jij aan vandaag?

Je kunt je stem op verschillende manieren inzetten, passend bij de rol die je op dat moment hebt. Ben je dan een ander mens, of laat je bewust een bepaald aspect van jezelf zien? Cabaretier en stemkunstenaar Jochem Myjer zet tijdens zijn voorstellingen zijn 'ADHD-stem' aan. Hij spreekt dan razendvlug en met hoge stem, omdat dat past bij de rol die hij op dat moment heeft: die van een entertainer met ADHD. Dat is een bewuste keuze, want tijdens een serieus gesprek bij Humberto Tan aan tafel laat hij wel degelijk rust, ontspanning en laagte in zijn stem horen. Over Tan gesproken: vergelijk zijn stem eens met die van Eva Jinek. Zij is gericht op de scherpe kantjes van een gesprek en wil onjuistheden boven tafel krijgen. Tan richt zich meer op verbinding met de gast en het publiek. Die verschillende doelstellingen zijn ook in de stem hoorbaar. Jinek klinkt scherper en ontspant (ook de ander) minder, Tan ontspant zichzelf en de ander meer en klinkt warmer.

Welke stem je inzet, hangt dus af van wat je wilt bereiken. Vergelijk het met kleren die je aantrekt als je naar je werk, een receptie of een

tuinfeestje gaat. Net zoals je kleding kiest die past bij een situatie, kun je ook je stem inzetten op een manier die je in een bepaalde situatie verder helpt. Je gebruikt technieken die je helpen goed en snel contact te maken met anderen, waardoor jij meer invloed krijgt. Trek de stem aan die past bij de rol die je op dat moment hebt.

Mag je stem anders zijn?

Veel mensen koppelen hun accent aan hun identiteit. Ze komen er openlijk voor uit of vermijden juist soms te spreken in een omgeving waar iedereen ‘anders’ praat. Het hebben van een dialect of accent kan je inderdaad beroepsmatig of sociaal gezien in de weg zitten. Daardoor denken sommige mensen dat een dialect of accent niet mag. Maar dat is niet per se zo. Hier is het van belang om je af te vragen of je dialect of accent past bij je rol van dat moment en of het je helpt of niet. Vaak wordt een accent als sympathiek beschouwd. Je eigenheid is hoorbaar, je bent laagdrempeliger voor anderen. Je kunt soms best je Twentse oa laten horen in Almelo. Ilse de Lange zet die klank niet voor niets af en toe wat meer aan. Daarmee geeft ze de boodschap: ‘Ik ben een mens, net als jij. Ik wil mezelf niet op een voetstuk plaatsen.’ Maar je hoort ook dat ze haar accent min of meer uit kan zetten, als ze bijvoorbeeld bij RTL Late Night aan tafel zit en er serieuze zaken besproken worden. Het belangrijkste is steeds: past je stem – op dat moment en in die situatie – bij wat je van jezelf wilt laten zien?

Slissen

Marja van Bijsterveldt, minister van onderwijs, heeft een duidelijke, maar ook slissende uitspraak. Slissen kan bij een volwassene afdoen aan de geloofwaardigheid. Maar wanneer je een boom van een vent bent met een luide en lage stem, kan het heel slim zijn een beetje te slissen; dat compenseert het intimiderende effect, zodat je toegankelijker wordt voor mensen.

Kun je wel iets nieuws leren met je stem?

Je stem op een nieuwe manier leren gebruiken, dat klinkt niet gemakkelijk. Je spreekt al bijna je hele leven lang op dezelfde manier. Toch is het heel goed mogelijk, maar realiseer je wel dat leren buiten je comfortzone begint. Het is heel menselijk om dingen te blijven doen zoals je ze gewend bent. Dat is een overlevingsmechanisme: een nieuwe weg kiezen voelt (nog) niet veilig. Je voelt je eerder beschaamd, bekeken of beoordeeld. De bekende reacties *bevriezen*, *vechten* of *vluchten* kunnen dan optreden. We kennen allemaal de angst om op een podium te moeten staan, uiterst zichtbaar, en daar ons verhaal te vertellen. Maar hoe vaker je het doet, hoe beter het gaat. Hoe meer je geleerd en getraind hebt, hoe sterker je nieuwe gewoonten worden. Op het moment dat je jezelf hoort zeggen: ‘Waarom moet het anders? Ik heb het altijd zo gedaan’, wordt het tijd dat je je achter de oren krabt; dan hoor je je ingebakken weerstand spreken.

Maar inderdaad, je motivatie om iets nieuws te leren moet hoog zijn, wil je bereid zijn uit je comfortzone te stappen. Als die motivatie te maken heeft met een emotionele factor, zoals ‘je deskundiger voelen’ of ‘meer waardering of carrièrekansen krijgen’, ben je eerder bereid uit die zone te stappen. Mensen komen pas echt in beweging als ze door een emotie geraakt zijn. Zoals ‘Are you chicken?’ in de film *Back to the future* elke keer de trigger is voor hoofdpersoon Marty om het gevecht alsnog aan te gaan, zo kun je bij jezelf ontdekken wat jou dat zetje geeft om wél iets te durven wat je anders uit de weg zou gaan. Jezelf voor de leeuwen gooien is zo dom nog niet: het brengt je vaak een stap verder.

Als het gaat om leren presenteren, pitchen, je stem en manier van spreken aanpassen, gaat het altijd om *lefen veiligheid*. Het leerproces voelt kwetsbaar en ‘gek’. Plezier en humor zijn je bondgenoten: net zoals je spelend mocht leren als kind, is ook als volwassene spelend leren de veiligste weg. Dat betekent dat je fouten mag maken, want dan

blijf je ontspannen. Stemmen kun je nooit in prestatie met elkaar vergelijken, je kunt niet zeggen; ‘Deze stem is goed, en die andere niet.’ Een stem valt niet in een mal te gieten of binnen één stemmethodiek te persen. Wil je je stem kunnen ontwikkelen, snoer je oren dan de mond. Je oren zijn soms je grootste vijand: ze remmen je stem als je jezelf ermee veroordeelt. Je stem kan zich alleen ontwikkelen als ze ook uit de bocht mag vliegen, rare geluiden mag maken. Omdat juist dáár groei en winst te behalen valt.

Van ‘mooi’ naar beleving

Als twaalfjarig meisje mocht ik al zingen in verschillende school- en jazzbandjes. Daarbij was ik altijd gefocust op ‘mooi’ zingen; dat was tot dan toe mijn doel. Toen ik als twintigjarige tijdens een zangweek een groepsles kreeg van Mathilde Santing, vroeg ze mij of ik daar alsjeblieft mee op wilde houden. Hoewel ik aanvankelijk niet begreep wat ze bedoelde, hielp het toen ze me vroeg de tekst van het lied te vertellen in plaats van te zingen: ‘Beleef wat je zegt. Vertel het verhaal.’ Mijn geconditioneerde zangstem ging nog in verzet, maar ik voelde dat deze opdracht me een heel andere focus gaf. Ik voelde me veel meer betrokken en dat maakte dat de betekenis van de tekst ook écht bij mij en het publiek aankwam. Toen in diezelfde week mensen die nooit één noot buiten de badkamer gezongen hadden, hun liederen fantastisch overbrachten met emotie en de halve zaal ontroerd zat te luisteren, drong het tot me door: het gaat niet eens om mooi. Het gaat om de beleving. Het gaat erom dat het verhaal klopt. Hèhè, het kwartje was gevallen.

1.2 Met je stem kun je je omgeving en je carrière beïnvloeden

Je stem heeft direct invloed op anderen. Leiderschap en overtuigingskracht zijn hoorbaar. Je geloofwaardigheid hangt sterk af van hoe je klinkt. Recente onderzoeken geven inzicht in het effect van de stem op de ander.

De stem heeft invloed op emoties

Uit recent onderzoek (2015) blijkt dat er een directe relatie bestaat tussen de stem en emoties: mensen reageren er onmiddellijk op. Een stem spreekt je aan op emotioneel gebied; je wordt geraakt. Dat dit geen fabeltje is, bewijst het onderzoek van Aucouturier e.a. (2016). Zij maakten gebruik van een computerprogramma dat in Parijs door het Neuroscience Lab werd ontwikkeld. Het programma kan emoties zoals blijdschap, verdriet en angst toevoegen aan een stem. De onderzoekers lieten mensen hun eigen stem horen via een koptelefoon terwijl ze hardop voorlasen. Ondertussen werd hun stem op subtiële wijze iets verdrietiger, blijer of banger gemaakt met behulp van dat programma, zonder dat ze het in de gaten hadden. De verschillen waren heel subtiel, maar de voorlezer werd er wel degelijk door beïnvloed. Wie zichzelf vrolijker terughoorde, werd vrolijker. Wie zichzelf verdrietig terughoorde, werd verdrietiger.

De invloed van je stemgeluid op je carrière

Hoe iemands stem zijn carrière beïnvloedt, is meermaals onderzocht. Hier lees je recente onderzoeken en de conclusies daaruit.

Uit onderzoek aan de universiteit van Glasgow blijkt dat mensen je stem binnen een halve seconde beoordelen op betrouwbaarheid en vriendelijkheid. De resultaten hiervan en een testje daarover vind je als je op het web zoekt naar: 'You had me at hello, the science behind

first impressions'. En je eerste indruk heeft invloed op de fase die daarna komt; hoeveel waarde hecht de luisteraar nog aan jouw verhaal? Hoe geloofwaardig kom je over. Wanneer de luisteraar jou niet vertrouwt, dan kan het zomaar zijn dat datgene wát je wilde zeggen zijn waarde verliest.

Onderzoekers aan de Universiteit van Miami en Duke University ontdekten dat kiezers van nature kandidaten met diepere stemmen prefereren – een kenmerk dat volgens de onderzoekers prehistorisch gezien al geassocieerd werd met kracht en leiderschap. Duke University analyseerde de spreekstemmen van 792 mannelijke CEO's van grote ondernemingen. Daaruit bleek dat CEO's met een lagere spreekstem:

- leiding gaven aan grotere ondernemingen;
- op jaarbasis ongeveer 100.000 dollar meer verdienden dan CEO's met een hogere spreekstem;
- deze functie langer bekleedden.

Aan de universiteit van California bestudeerde akoestisch wetenschapper Rosario Signorello het charisma van stemmen van politiek leiders uit Frankrijk, Italië en Portugal. Hij liet geluidsfragmenten beoordelen door mensen die de taal van deze leiders niet spraken. Zelfs wanneer hetzelfde fragment kunstmatig bewerkt werd naar een lagere toonhoogte, werd het lagere fragment als meer leidinggevend en charismatisch beoordeeld. Toonhoogte, frequentie en timbre van de stem bleken overeenkomsten te hebben met de vocale kwaliteiten van andere succesvolle mannen. Lagere stemmen werden gekoppeld aan een sterkere persoonlijkheid, terwijl spreken met een hogere stem werd gekoppeld aan een 'kleinere', meer onderdanige persoon. Signorello beveelt leidinggevend (in spe) aan dat zij de stem trainen in de lagere, maar ook de hogere frequenties. Met hoogte in de stem kunnen zij emotie en betrokkenheid benadrukken, emotie toevoegen

waar nodig en eentonigheid voorkomen. Met de laagte kunnen zij hun autoriteit benadrukken. Op die manier kunnen ze de stem beter inzetten als communicatiemiddel en daarmee hun impact vergroten, net zoals zangers en acteurs dat leren.

Interessant is dat Casey Klofstad, hoogleraar Politicologie aan de universiteit van Miami, in augustus 2015 een onderzoek publiceerde waarin zij deze conclusies opnieuw onder de loep nam. Zij richtte zich daarbij voornamelijk op de stemmen van politiek leiders. Zij ontdekte opnieuw dat kiezers een voorkeur hebben voor lagere stemmen, dit keer zowel bij mannen als vrouwen. Haar verklaring: mannen en vrouwen met een lagere stem hebben over het algemeen een hoger testosterongehalte en zijn fysiek sterker en agressiever. Maar, bedacht Klofstad, is dat in deze tijd nog wel een goede graadmeter? Gaat het niet juist over competentie en integriteit? Ze voerde experimenten uit waarbij toonhoogte gemanipuleerd werd in audiofragmenten. Daaruit bleek dat 67 procent van de kiezers de laagste stemmen het meest competent achtten. Vreemd, vond Klofstad. Dat bewijst totaal niet dat lagere stemmen ook daadwerkelijk beschikken over leiderschapskwaliteiten en meer competentie. Klofstads conclusie: ‘We zien onszelf als rationele wezens, maar ons onderzoek toont aan dat we subjectief oordelen op basis van zeer subtiele signalen waar we ons niet bewust van zijn.’

Vrouwen die spreken met een lage kraakstem

De stem opzettelijk en in extreme mate verlagen kan voor vrouwen averechts werken, heeft dr. William Mayew ontdekt. Jonge vrouwen die zichzelf een extreem laag stemgeluid aanmeten, waarbij de stem in de laagte gaat kraken, worden gezien als minder competent, lager opgeleid, minder betrouwbaar en minder aantrekkelijk. Dit modeverschijnsel, dat net als andere aspecten in uiterlijk en gedrag gekopieerd wordt in sociale situa-

ties, heet *vocal fry* of *kikkeren*. Deze uit Amerika overgewaaide trend wordt tegenwoordig ook veel gehoord bij Nederlandse vrouwen. Het spreken op de laagst mogelijke toonhoogte, waarbij de stembanden tegen elkaar gezet worden en er kleine luchtpropjes ontsnappen, geeft de spreker het stemgeluid van een kwakende kikker. Het kikkeren heeft een hoge vlucht genomen in Amerika. Kim Kardashian en Katie Perry zijn bekende kikkeraars. Zet een Amerikaanse reallifesoap op en je hoort het fenomeen overduidelijk voorbijkomen. In tegenstelling tot wat op het web hier en daar te lezen is, is dit kikkeren niet schadelijk voor je stem. Zolang je het met mate doet, kan dit geen enkel kwaad.

In 2015 verschenen er enkele artikelen in Nederlandse dagbladen over dit onderwerp, omdat het opvalt dat vrouwen in Nederland dit effect meer dan ooit gebruiken in hun stem. Maar is het wel zo nieuw? Dokter Johannes Pahn, KNO-arts, foniater en zanger, benoemde dit fenomeen al in de tachtiger jaren als de *Imponierstimme* ('imponeerstem') waarmee mannelijke politici, zoals destijds minister Elco Brinkman, hun stem 'imponerend' lieten klinken. Er kleeft blijkbaar enige autoriteit aan dit stemmeffect bij mannen, maar bij vrouwen heeft dit, zo lijkt het, een averechts effect. Of we het mooi vinden is helemaal een tweede. Maar ja, wat is mooi ... Zoals ooit de Polygoonstem in de mode was, ook buiten het Polygoonjournaal, of een hese stem bij pubermeisjes stoer, zo is nu de *creaky voice* of *vocal fry* helemaal hip. En wat in de mode is, waait meestal ook vanzelf weer over.



Hoe klink jij eigenlijk?

Om de klank van jouw eigen stem te kunnen waarnemen en leren kennen, is het goed eens bewust te luisteren naar een opname. Hoe klinkt je stem eigenlijk? Hoe meer je weet over de werking van je stem en alle aspecten die hoorbaar zijn, hoe méér je hoort. En dan ontdek je: hé, die opname klinkt anders dan hoe mijn stem normaal klinkt. Alsof deze niet overeenkomt met de stem die je in je eigen

oren waarneemt. En die gedachte is juist. Want waar anderen jouw stem registreren via trillingen in de lucht, hoor jij jezelf ook nog eens via trillingen in je schedel. Dat eerste noem je *luchtgeleiding*, het tweede *botgeleiding*. Meestal klinkt botgeleiding samen met luchtgeleiding wat lager dan de luchtgeleiding alleen. Waarschijnlijk klink je in andermans oren dus iets hoger en zachter.

Neem jezelf eens op



Je kunt analyseren hoe je klinkt door je telefoongesprekken met diverse mensen en in verschillende situaties op te nemen en terug te luisteren. Dat is dé manier om je stem te leren kennen en te horen waar je aandachtspunten liggen. Kies verschillende situaties, zoals de volgende.

Situaties

- Je hebt een klantgesprek aan de telefoon in de auto.
- Je zit gezellig aan tafel met je gezin of vrienden.
- Je belt als consument een bedrijf met een klacht of vraag.
- Je hebt een telefonische conferentie met collega's.

Beantwoord deze vragen

- Hoe ontspannen klink je?
- Hoorde je verschil in je stem in de verschillende situaties?
- Waren in die situatie je invloed en overtuigingskracht belangrijk?
- Ging het in die situatie vanzelf, of moest je harder werken?
- En last but not least: Hoe goed luisterde je? Wie was het meest aan het woord?

Hoe vinden anderen dat jij klinkt?



Je kunt ook verschillende mensen in jouw omgeving vragen hoe zij vinden dat je klinkt. Vraag dan:

- naar de luidheid van je stem;
- naar je verstaanbaarheid;
- naar je spreektempo (praat je snel of juist langzaam?);
- naar je intonatie (klink je eentonig of spreek je met veel melodie?);
- of je hoog of laag klinkt;
- of je 'warm' of wat 'scheller' klinkt. Dit laatste is soms best lastig te omschrijven. Want hoe druk je geluid nu uit? Wat kan helpen, en wat binnen de voice-overwereld vaak gebeurt, is dat mensen je stem aanduiden met een kleur. Je kunt ze vragen te kiezen uit twee kleuren: klinkt je stem bruin (warm en vaak wat lager of ietsje hees) of geel (helder en wat scherper of feller)?

Als je deze vragen voorlegt aan meerdere mensen, krijg je een aardige indruk.

Studiotrucje voor een warm geluid

In studio-opnames wordt heesheid of ruis in de stem gebruikt om zangstemmen intiemer of warmer te laten klinken. De zanglijn wordt na de oorspronkelijke versie nog een keer 'ingefluisterd'. Dan hoor je dus alleen maar uitgesproken lucht. Wanneer je dat spoor vervolgens mixt met de sporen van de zang, krijg je nét dat extra warme effect.

Hoe kun je je stem inzetten om invloed uit te oefenen?

Zoals je hiervoor al las, is ons brein van oudsher puur gericht op overleven. Onze aandacht gaat daarom uit naar alles dat afwijkt van het normale of gebruikelijke. Wat opvalt is anders, dus dat moeten we registreren: is het oké, of dreigt er gevaar? Dat werkt visueel heel sterk: in een statisch beeld kijk je naar datgene wat beweegt – iets waar goochelaars en zakkenrollers graag gebruik van maken. Het is niet voor niets zo moeilijk om die pop-up berichtjes op je telefoon te negeren als je die steeds naast je hebt liggen. Je zintuigen nemen ze onmiddellijk waar. Met je stem werkt dat net zo. Je hoeft maar twee woorden hoorbaar te fluisteren in plaats van gewoon te zeggen en grote kans dat alle gezichten jouw kant op draaien. De inhoud is nog niet eens verstaan, maar de toon van je stem trekt de aandacht. Dat geldt ook voor een luide stem, een hees of schor stemgeluid, een ander accent ... mensen spitsen dan sneller hun oren.

Gebruik je de aspecten die jouw stem bijzonder maken, dan werkt dat in je voordeel. En ook vertellen met beleving is een kunst die je ver kan brengen. Een warme, rustige stem kan een betoverende werking hebben. Je kunt belangrijke inhoud achteloos verstrooien in een stortvloed van woorden. Maar je kunt de informatie ook met goede timing en afgestemd op de ander overbrengen. Je overtuigt, je beïnvloedt, raakt de ander. De vaardigheid waarmee je dat doet, geeft de inhoud van jouw woorden diepte en betekenis. Elke hypnotiseur, cabaretier, (stem)acteur, politicus, reclamemaker, zanger en entertainer gebruikt deze strategieën van overtuigen en beïnvloeden. Het is dus een geweldige winst als jij weet hoe je ze kunt trainen en toepassen. Dan zul je merken dat er wél naar je geluisterd wordt tijdens die belangrijke vergadering of presentatie, en dat je meer invloed hebt op de sfeer, op de beleving en besluitvorming. Je stem is een zeer krachtige beïnvloeder.

1.3 Tot slot

Als je met je stem werkt, is het slim om je bewust te zijn van wat je doet. Dat kan alleen als je weet hoe je stem werkt en welke factoren van invloed zijn op het geluid. In het volgende hoofdstuk kom je alles te weten over de werking van je stem, zodat je je stem meer kunt gaan besturen.



Kort en krachtig

- Je stem geeft in zeer korte tijd een eerste indruk van wie jij bent.
- Je stem heeft bewezen invloed op de stemming van anderen.
- De stemmen van invloedrijke mensen hebben bepaalde kenmerken.
- Deze kenmerken kun je leren inzetten met je stem.