

Goed stemgebruik overtuigt

Maastricht - Door drs. Jacqueline Munnichs - Wie overtuigend presenteert, verkoopt zijn boodschap vlot. Toehoorders gaan er immers vanuit dat je stem je persoonlijkheid weerspiegelt. Maar stemgebruik is ook gedrag. "En gedrag kun je loskoppelen van je persoonlijkheid," stelt Hellen Moes, logopediste en stemcoach. "Soms is je manier van praten gewoonte, soms ook het resultaat van (on)bewuste keuzes. In dat laatste geval moet je in conclaaf met jezelf."



Hellen Moes: "Het helpt om bij presentaties eventuele weerstandsgedachten vooraf op een rijtje te zetten."

Al twintig jaar werkt Hellen Moes als logopediste in het ziekenhuis in Maastricht. Ze houdt zich er bezig met stem-, spraak- en slikrevalidatie. De afgelopen jaren specialiseerde ze zich in het begeleiden van gedragsveranderingsprocessen middels Neuro-Linguïstisch-Programmeren (NLP). In die hoedanigheid werkt ze momenteel ook als stemtherapeute; regelmatig coacht ze mensen met stemproblemen. Daarnaast geeft ze als zelfstandige workshops en werkt ze als voice-over. Moes bevestigt dat het veranderen van je stemgebruik in de praktijk niet zo eenvoudig is. Het voelt gekunsteld. En dat niet alleen. Mensen die je kennen, kijken beslist raar op. "Het loont om te experimenteren met je stem," licht ze toe. "Je kunt je stemgebruik namelijk zelf loskoppelen van je persoonlijkheid. Kijk wat er gebeurt, bijvoorbeeld in een winkel waar ze je niet kennen, als je heel nadrukkelijk praat. Of juist heel binnensmonds. Mensen behandelen je direct heel anders."

Bij presentaties ziet Moes grote verschillen. Mensen die zich vrij voelen op het podium; ze leven helemaal op. In tegenstelling tot de mensen die met knikkende knieën het podium opgaan. Zij krijgen het gevoel dat ze willen vluchten of weerstand willen bieden omdat zij alleen staan tegenover de groep. "Een oerdrift," stelt Moes. "Maar voor een goede presentatie moet je als spreker echt contact kunnen maken met je toehoorders. Flirten. Verbaal en non-verbaal. Dat betekent stevig in je schoenen staan, geen vluchtgedrag vertonen door bijvoorbeeld nog snel door de sheets te bladeren. Nee, kijk gerust naar de mensen in de zaal en laat de mensen in de zaal jou beoordelen. Dat doen ze nou eenmaal. Dus maakt het ook niet meer uit."

Toch blijven veel mensen zich er ongemakkelijk bij voelen. Het lukt hun maar niet om op vrije en spontane wijze een presentatie te geven. Ze voelen zich belemmerd en weten niet waardoor. "Wie zich gestresst voelt, ademt niet vanuit zijn middenrif. Dat voelt niet alleen niet lekker. Dat hoor je aan je stem. De vraag blijft waarom je je niet op je gemak voelt. Ben je niet zeker van je zaak? Bang voor een black-out? Of dat toehoorders het niet eens met je zijn? Kan er iemand in de zaal zitten die meer weet over het onderwerp? Allemaal mogelijkheden die mensen vaak onzeker maken. Soms zijn ze terug te voeren naar gebeurtenissen in het verleden. Soms zijn het vooroordelen. Het helpt om deze weerstandsgedachten vooraf eens op een rijtje te zetten en te bedenken waar ze vandaan komen. Ga in conclaaf met jezelf en doe er iets aan. Het helpt. Daarnaast zijn er ook verschillen tussen vrouwen en mannen. Vrouwen gebruiken meer verkleinwoordjes en praten vaak omzichtiger. Soms is dat handig. Bijvoorbeeld als je mensen aan het denken wilt zetten, helpt het om indirecte taal te gebruiken. Mensen die instructies geven, gebruiken beter directe taal. Het zijn allemaal zaken waarop je kunt letten. Je stemgebruik bepaalt uiteindelijk in belangrijke mate vaak hoe goed je mensen kunt overtuigen."