

‘Je stemgebruik maakt je tot knecht of koning’

24 september 2018

Van een connectie maken met je publiek tot een rustige uitstraling en het timbre van je stem: de waarde van een goede performance op het podium valt niet te overschatten. Helaas wordt binnen het rijtje meest voorkomende angsten, doodsangst op de voet gevolgd door spreekangst, en dat maakt het niet makkelijk vrij en dynamisch te spreken. Stemprofessional en sprekerscoach Anneke Brouwer richt zich met haar begeleiding op de top van corporate Nederland. “Wees die leider waarvan iedereen gelooft: die voert ons zonder kleerscheuren langs de wilde dieren.”

Het interview met Anneke Brouwer – TEDxInsead-coach, medewerker van de International Masterclass Learning & Development Leadership op Nyenrode en co-auteur van een boek over authentic confidence dat dit najaar uitkomt – vindt plaats op een bloedhete dag in juli. Plaats van handeling: een afgeladen terras in Scheveningen, waar strandgangers in alle stadia van verbranding zijn neergestreken voor een verkoelend biertje. Hun geamuseerde blikken weerhouden Brouwer er niet van te laten zien hoe leiders al bij binnenkomst – of ze nou een podium oplopen of ergens gaan zitten voor overleg met hun collega’s – de indruk die anderen van hen krijgen, kunnen verzwakken óf versterken.

In die scène komt pijnlijk eerlijk het verschil tussen mannen en vrouwen naar voren. Brouwer staat op van haar stoel en doet alsof ze ergens binnenkomt, maakt zich kleiner, loopt snel en wat onhandig richting stoel, werpt een blik naar haar ‘opponenten’ terwijl ze het blonde haar in een kort gebaar uit het gezicht veegt. Met wat lichte, hoge stem en ratelende manier van spreken groet ze iedereen kort – waarna ze omstandig in haar tas gaat rommelen, op zoek naar een telefoon, pen of andere parafernalia om de vergadering mee door te komen. Hier was duidelijk een vrouw in actie, en haar manier van doen zal zonder twijfel een reactie oproepen: “Al binnen een halve seconde word je via je stem en bewegingen beoordeeld op betrouwbaarheid en vriendelijkheid.” Daarna acteert Brouwer hoe mannen het doen: die komen de boardroom binnen met brede borst en stevige tred, nemen letterlijk ruimte in, groeten met lage stem en een minzaam knikje naar de andere aanwezigen. Dat alles zonder ook maar even de ogen neer te slaan of ergens mee te wriemelen. Testosteron all over the place – de top dog is binnen, het feest kan beginnen. “Natuurlijk chargeer ik nu, er bestaan absoluut vrouwen die op de ‘mannelijke’ manier binnenkomen, net zoals er mannen bestaan die nerveus worden onder de blikken van anderen. Toch kom ik dit seksegebonden gedrag veel tegen in de praktijk en dat is jammer, want de toon is dan al gezet. Het toont aan of je wel of niet de power hebt om door te stomen naar de top. Vaak hebben vrouwen niet door dat ze dit gedrag vertonen en moet ik ze echt een spiegel voorhouden.”

Logos, ethos, pathos

Die praktijk – Brouwer werkt zowel vanuit haar huis in Wassenaar als op aanvraag bij grootzakelijke bedrijven en met regelmaat op de Zuidas – is gaandeweg ontstaan vanuit haar oorspronkelijke expertise. “Ik ben 25 jaar geleden begonnen als logopedist. Ik hielp mensen met stemstoornissen en forse problemen met het stemapparaat.” Een dankbare taak, maar Brouwer realiseerde zich haar kennis ook op een andere manier in te kunnen zetten. “Ook mensen met gezonde stemmen hebben moeite hun stem op de juiste manier in te zetten, terwijl juist stemgebruik gecombineerd met de juiste houding grote impact heeft.” Brouwer vergelijkt de stem vaak met een cello, haar favoriete instrument. “Net zoals bij een cello maakt het uit hoe je je stem bespeelt. Hoe je met dat instrument omgaat, maakt dat men ontroerd raakt, met je meebeweegt of zich juist van je afkeert. Een stem rijpt naarmate de jaren vorderen en je nieuwe ervaringen opdoet en is dus nooit ‘af’, wat je steeds weer nieuwe mogelijkheden geeft.”

Maar het gaat veel verder dan alleen stemgebruik. Brouwer benadrukt dat ieder publiek – of het nou bestaat uit 3 of 1.000 mensen en of het nou kritische aandeelhouders, je mede-boardleden of de medewerkers die je aanstuurt betreft – verwachtingen heeft. Het begint ermee dat men iemand van vlees en bloed tegenover zich wil zien. “Wat we als mensen met elkaar gemeen hebben, is dat we geen van allen perfect zijn. Die imperfecties laten zien, maakt je menselijk en daarmee prettig. Dat vindt het publiek fijn, en bij spreken draait alles om het publiek – niet om jou als spreker. Creëer dus eerst die warmte, en vanuit die warmte ga je handelen om je competentie te laten zien. Als dat samenvalt, dan ben je iemand die het waard is om naar te luisteren.” Of anders gezegd: “Emotie durven tonen maakt je juist sterk. Pathos, het gebruiken en bespelen van de emoties van het publiek van de spreker, werd door filosoof Aristoteles niet voor niets geïdentificeerd als belangrijk element van de overtuigingskracht, maar dat werkt alleen wanneer je pathos aanwendt in de juiste samenhang met ethos en logos, ofwel autoriteit en het vermogen tot helder redeneren.” De volgorde van die elementen is niet onbelangrijk: “Voordat je kunt leiden, moet je eerst verbinding maken.”

Koningen en knechten

Het doseren van en spelen met deze drie elementen maakt je tot koning of knecht, evenals het doseren van je spanning. “Is die spanning te groot, dan vernauw je. Je gaat dan lage-statusgedrag vertonen, door middel van je stemgeluid en lichaamstaal. Knechtgedrag, noem ik dat. Dat gedrag versterkt zichzelf, omdat de spreker ook wel merkt dat zijn of haar boodschap niet goed valt. Vervolgens gaat hij of zij nog harder werken, en dat maakt nog meer tot ‘knecht’. Dat werkt enorm tegen mensen die ‘hoog in de boom’ zitten, want toehoorders verwachten niets minder dan koningengedrag: hoge-statusgedrag met een zelfverzekerde uitstraling en rustig stemgeluid, maar natuurlijk ook met variatie in toonhoogte en timbre, want daarmee straalt je vriendelijkheid, emotie en betrokkenheid uit. Je zorgt daarmee dat je benaderbaar blijft.”

Het belang daarvan kun je haast niet overschatten. “Een leider moet vertrouwenwekkend zijn om mensen ‘mee’ te krijgen. Vergelijk het met leiders uit de oertijd: die wilden we alleen volgen als we echt geloofden dat zij ons uit de klauwen van wilde dieren konden houden.” Van de leider ‘anno nu’ willen we eigenlijk hetzelfde: “Geloven dat hij of zij de job uitvoert zonder dat we daar kleerscheuren aan overhouden.”

Het doel is dus kortom het uitstralen van vertrouwen, geloofwaardigheid en authenticiteit en dat is precies waarvoor mensen op C-level en uit het senior management zich tot Brouwer wenden. Zo begeleidde Brouwer onlangs een topvrouw die in aanloop naar haar TEDtalk op TEDxInsead wilde werken aan haar makke: te zacht spreken, waardoor ze niet zelfverzekerd en overtuigend overkwam. “Ik zat in het publiek bij TEDxInsead en het verschil was opmerkelijk: ze heeft duidelijk verstaanbaar haar boodschap verkondigd en wordt nu veel gevraagd in verschillende landen te spreken over authentic confidence.” Brouwer ging ook aan de slag met een hooggeplaatste vrouw uit de wereldwijde top van de cybersecurity, die nadat ze aan een zelfverzekerde spreekstijl werkte haar podiumangst overwon, sidekick werd in een radioprogramma én wereldwijd gevraagd wordt als spreker. En dan was er ook nog de Nyenrode-professor die een leerstoel kreeg aangeboden en van collega’s vooral afkeek hoe het niet moet: “Inaugurale redes zijn over het algemeen saai en stijf, hij wilde dat anders, met meer warmte en verbinding. Dat is gelukt.”

Dat topmannen en vrouwen voor hulp aankloppen, verbaast Brouwer niet. “Hun hoge functie maakt eenzaam. Men verwacht koningengedrag, terwijl het net mensen zijn, met dezelfde onzekerheden en spanningen als iedereen. Ze vinden het dus plezierig gecoacht te worden, om te snappen wat er gebeurt en wat er tegen hen werkt. Die bewustwording kan leiden tot verandering.” De aanpak is altijd op maat gesneden – “doen wat de buurvrouw doet omdat het haar altijd zo goed helpt, is meestal geen wondermiddel” – en Brouwer werkt altijd naar een spreekmoment toe. “Met een paar sessies kun je al verschil maken. Het leuke is dat de mensen die bij mij komen echt bij mij passen. Omdat je je kwetsbaar opstelt, heb je wat humor en zelfspot nodig. Dáár zit de ontspanning die nodig is om de kunst van de rede onder de knie te krijgen.”

Margaret Thatcher versus Michelle Obama

Hoewel Brouwer zowel mannen als vrouwen helpt met meer vertrouwen het woord te nemen, erkent zij dat haar coaching voor vrouwen wellicht nog waardevoller is. “Vrouwen moeten zichtbaar worden om door te dringen naar de top. Ze hebben zoveel potentie, maar het komt er niet altijd uit. Een zelfverzekerde performance helpt daarbij – anders denkt men al snel: zij is prima geschikt voor het middenkader, maar niet voor een functie in de raad van bestuur of raad van commissarissen.” De maatschappelijke verwachtingen rondom vrouwen, die vaak van huis uit meekrijgen dat ze niet te luid mogen zijn en vooral lief en dienstbaar moeten zijn, maken vaak dat vrouwen in hun schulp kruipen, of juist overcompenseren. Dat is te horen aan je stem en te zien aan wat je uitstraalt. Brouwer komt met het voorbeeld van Iron Lady Margaret Thatcher. “Zij was weliswaar succesvol, maar ook gespeend van iedere warmte en met een starre, rigide uitstraling. Een performance zonder echte dynamiek. Je kunt je afvragen of dat is wat je wilt.”

Een voorbeeld van een succesvolle vrouwelijke spreker heeft ze ook: Michelle Obama. “Zij spreekt vanuit warmte en verbinding.” Interessant in dit verband is dat ook Michelle Obama niet meteen de verpletterende indruk neerzette die haar tot publiekslieveling maakte: toen Barack Obama net aantrad, bestempelde de BBC haar ooit als zijn ‘bitter half’ in plaats van zijn ‘better half’, nadat zij uiting gaf aan haar zorgen over de racistische Amerikaanse maatschappij. Die kritiek verstomde snel door haar natuurlijke, eerlijke uitstraling en prettige stemgeluid.

Toch zijn vrouwen bang hun warmte en stem in te zetten om een connectie te maken met hun publiek. “Vooral als het gaat om toonhoogte. Vrouwen zijn bang dat zij door hun toonhoogte gezien worden als sexy, te vrouwelijk, te licht, waardoor hun competenties over het hoofd gezien worden. Natuurlijk moet je variëren, maar afvlakken is zonde.” Als vrouwen hun terughoudendheid durven laten varen, zijn ze ten opzichte van mannen zelfs in het voordeel, betoogt Brouwer: “Vrouwen hebben vaak een interessanter stempaleet, dat past bij de verschillende rollen die zij vervullen. Denk maar aan het opvoeden van een kind. Als een kind zich pijn doet, pas je haast automatisch je toonhoogte en timbre aan om gerust te stellen en te sussen. Dat vermogen kun je in meerdere situaties inzetten. Dit soort soft skills zijn eigenlijk power skills. Het is alleen belangrijk dat je weet wanneer je wat toepast. Een grote groep stil krijgen lukt niet goed als je met een lichte, wat hoge stem vraagt om de aandacht. De mededelingenstand – ‘dames en heren, graag nu even zitten en aandacht voor het volgende’ – komt al een stuk sterker over.” Durf bij het spreken dus juist wél je vrouwelijke kenmerken in te zetten. “Daardoor word je naast competent ook als warm en aangenaam ervaren en niet als de ‘bitch’. Je komt al een eind als je hoffelijk en rustig overkomt en snel praten en rommelen of wriemelen achterwege laat.”

Voor vrouwelijke én mannelijke sprekers geldt: wat je zegt, komt alleen over als het lijnt met wat je doet en uitstraalt. “Het begint ermee dat jouw innerlijke criticus – de stem in je hoofd, ofwel je eigen raad van commissarissen – moet geloven wat jij verkondigt. Ook daarmee ga ik met cliënten aan de slag, door het identificeren van kernwaarden.” Ook prettig om te onthouden: gezonde spanning hoort erbij, die heb je zelfs nodig om te presteren. “Waar het om gaat, is dat de wespen in je buik veranderen in vlinders. Als die eenmaal in formatie vliegen, kun je élk publiek aan en sta je er als koning.” Of koningin, natuurlijk.

Voor meer informatie: www.annekebrouwer.nl

Tekst Nicole Gommers

Aanmelden nieuwsbrief

Aanmelden >

Over ons

[Bestuur](#)

[Kwartiermakers](#)

Kandidaten

[Inschrijven](#)

[Inloggen](#)

[Op weg naar de top](#)

Bedrijven

[Aanmelden](#)

[Inloggen](#)