

STEMTRAINING Mariska Wessel heeft een boodschap die resoneert

Een natuurlijk leider gebruikt een zuiver geluid als kompas

Een natuurlijk leider oefent geen macht uit, verschuilt zich zeker niet achter hiërarchie maar werkt vanuit authenticiteit. Natuurlijk leiderschap gaat voorbij woorden, weet trainer Mariska Wessel van The Voice of Leadership. „We moeten het voelen.”

Tekst en foto's Heleen Vink

Dat de huidige tijd, met als een van de grootste uitdagingen de klimaatcrisis, om natuurlijke leiders vraagt die luisteren en leiden vanuit hoofd en hart, is voor Mariska Wessel (53) op alle fronten duidelijk. Hun stem is de navigatie om koers te houden en anderen in hun kielzog mee te nemen. Ze citeert David Attenborough, de Britse bioloog en televisiemaker, die zei: 'Klimaatverandering is een communicatie-uitdaging'. Ze onderstreept: „Deze tijd vraagt om een nieuw narratief, om leiders die de moed hebben te veranderen en anderen raken met hun visie.”

Ze voelt de urgentie. De problemen rondom de klimaatcrisis en de mogelijke oplossingen moeten zuiver verwoord worden. Daarom liet ze haar eenmansbedrijf een nieuwe koers varen: „Oorspronkelijk ben ik als stemcoach begonnen met Voice Matters om mensen te helpen hun stem te versterken. Nu wil ik daar met The Voice of Leadership iets aan toevoegen. Welke stem ben jij in je werk? Durf je verder te kijken dan je rol? Hoe zorg je dat je visie wordt gehoord en vervolgens resoneert?”

„Mensen in leiderschapsfuncties hebben invloed. Als ceo denk je in termijnen van één tot tien jaar, maar als mens moet je in generaties denken. We moeten met elkaar een totaal andere richting op gaan.”

Een moeilijke boodschap begrijpt Wessel, zelf opgegroeid in de jaren 80 en 90 met de heersende gedachte van een grenzeloze toekomst. „Er was zoveel gemak en groei. Nu moeten we met schaamte bekennen dat we, mede door grote marketingmachines, zoveel zijn gaan consumeren. Daarom moeten we nu minderen, in balans met de aarde proberen te leven. We hoeven geen aardbeien het hele jaar door te eten en mogen vlees weer als iets bijzonders zien.”

Muziek

Hoe is ze tot die inzichten gekomen? „Ik weet niet beter dan dat ik altijd werd geraakt door muziek. Ik zong eerder dan dat ik sprak.” Maar in haar jeugd was 'een meisje op haar toekomst voorbereid', vertelt ze en daarom ging ze cultuurmanagement aan de Universiteit van Amsterdam studeren. Op haar dertigste volgt ze alsnog de lokroep van haar hart en doet ze met succes auditie voor een opleiding klassieke zang aan het conservatorium in Arnhem. Ze straalt als ze vertelt: „Een geweldige opleiding om te ontdekken hoe je de

„**Muziek is communicatie en gaat over luisteren en verbinden. Daar kunnen we veel van leren**”

i

Mariska Wessel

Na haar master in cultuurmanagement studeerde Wessel klassieke zang. Zij werkte als marketeer, model en zong als mezzosopraan in opera en oratoria. In 2008 begon zijn haar trainingsbureau Voicematters, high impact communication. Zij werkt vanuit de filosofie dat persoonlijke communicatiekracht van binnenuit ontstaat. Jouw stem verbindt je met wie je bent, en is daarmee je meest invloedrijke instrument om anderen te inspireren en motiveren. Naast haar expertise in stem -en performance is Wessel breed onderlegd in presentatie -en communicatietechnieken. Zij traint in het Nederlands en Engels en is sinds 2020 ook verbonden aan de prestigieuze INSEAD business school, een internationaal instituut voor managementopleidingen. Meer over Mariska Wessel is te vinden op haar website www.mariskawessel.com. Je kunt ook luisteren naar de podcast The Voice of Leadership.



Mariska Wessel: „Als hoofd en hart samenkomen, kun je mensen met jouw boodschap echt raken.”

stem als instrument en het lichaam als klankkast kunt gebruiken. En wat is er mooier dan samen met een orkest een mooie aria van Bach uit te voeren. Het vinden van mijn stem heeft mij veel gebracht, dit laat me klinken als mezelf, in wie ik ben als mens. Hierin liggen ook de grootste lessen voor het werk dat ik nu doe; het leren kennen van je stem om je verhaal/visie in de wereld te zetten.”

Muziek houdt volgens Wessel nog meer in: „Zij is communicatie, ze gaat over luisteren, je verbinden met je omgeving. Daar kunnen we veel van leren.”

Als mezzosopraan valt het niet mee om uitsluitend met zingen je brood te verdienen. Daarom is ze ook zangles gaan geven. „Zo zag ik de mensen dankzij de stem groeien. Werken aan de stem brengt zelfvertrouwen en is de sleutel tot persoonlijk leiderschap.” Zo begon voor haar de leerschool als coach. Ze volgt masterclasses storytelling, business and communication en wordt opgeleid tot certified SCIL

performance coach.

„Het meeste leerde ik van de vele vliegers die ik maakte met een verscheidenheid aan klanten; ceo's, consultants, teamleiders, wethouders, leidinggevende artsen, TEDx speakers en advocaten. Altijd op zoek naar hun verhaal en de mens achter de stem.”

Als de onconventionele trainer die ze is, ontwikkelt ze haar eigen communicatiemethode. „Vertrouwen creëren. Het zelf voelen én kunnen overbrengen, vraagt eerst om afstemming met jezelf. Via de stem kan ik menigeen verleiden om in een oefening een stapje verder te gaan.”

Inspiratiekracht

Ze geeft een voorbeeld: „Ik werkte met een bestuurder die meer vertrouwen en inspiratiekracht wilde ontwikkelen en daagde hem uit met 'Dan moet ik voelen dat je er zelf ook écht in gelooft'. We zingen samen 'What a Wonderful World'. Dat liedje gaat over je relatie tot mensen, over de natuur en over

wat je de komende generatie na- laat. Als ik dan die man van mijn leeftijd met tranen in zijn ogen dit liedje voel zingen weet ik dat er iets wezenlijks is aangeraakt. Als hoofd en hart samenkomen, dan kun je mensen met jouw boodschap echt raken.”

„We worden - ik ook - steeds meer wakker. We kunnen zoveel doen. Het gaat niet om de dingen die niet meer mogen. Ik draai het om; je maakt andere keuzes om het beter te doen. Voor iedereen liggen de mogelijkheden anders, maar wees je eigen leider. Het sprankje hoop zit in wat wij als mensen zelf kunnen bijdragen. Dat is de nieuwe weg die ik ben ingeslagen. Als je verandering wil, moet je dat in de wereld kunnen zetten. Goed kunnen communiceren waardoor een missie slagkracht krijgt. Mijn ideale klanten zijn mensen met dat groene hart. Hun groene stem wil ik helpen uit te bouwen. Hoe meer natuurlijke leiders een keuze maken voor een groene toekomst, hoe meer er zullen volgen.”