

JOSANNE TOUSSAINT



Sprekend
**JEZELF
ZIJN**

VERSTERK JE PERSOONLIJKE
COMMUNICATIE EN
PRESENTATIE

Uitgeverij Thema

© Thema, 2022
tweede druk, 2023

Voor overnames kun je contact opnemen met de
klantenservice van Thema, Postbus 287, 5300 AG Zaltbommel,
T 0418 683700 of info@thema.nl.

Omslagontwerp: Adept, Velsersbroek
Opmaak binnenwerk: Met M erbij, Hoornaar
Illustraties: Natascha Frensch, Den Hoorn

ISBN: 978 9462 7234 81
NUR: 810
Trefwoord: communicatie

Dit boek is gedrukt op papier dat niet met chloorhoudende
chemicaliën is gebleekt. Hierdoor is de productie minder
belastend voor het milieu.

www.thema.nl

Volg ons ook op:






INHOUD

Voorwoord	7
Inleiding – Wat is ‘sprekend jezelf zijn’?	11
Hoofdstuk 1 – Een succesformule van communicatie	17
Hoofdstuk 2 – Kijk in de spiegel van je publiek	27
Hoofdstuk 3 – Kleur bekennen	43
Hoofdstuk 4 – Verbinding en contact	53
Hoofdstuk 5 – Adem	65
Hoofdstuk 6 – De toon maakt de muziek	73
Hoofdstuk 7 – Gebruik je lippen	83
Hoofdstuk 8 – Houding, beweging en lichaamstaal	93
Hoofdstuk 9 – Uiterlijke verschijning	103
Hoofdstuk 10 – Persoonlijke communicatie in teams	113
Hoofdstuk 11 – Culturele verschillen	121
Hoofdstuk 12 – Online en hybride	131
Samenvatting	139
Dankwoord	147
Bronnen	149

Hoofdstuk 2

**KIJK IN DE SPIEGEL
VAN JE PUBLIEK**



'Ik zat in de zaal bij een heel leuke presentatie met een onderwerp dat me erg interesseert. Toch lukte het me niet om te blijven luisteren. De dame die de lezing gaf was erg onrustig. Hoge adem, erg hoog spreektempo, veel slikken en veel vluchtige bewegingen. Onbewust nam ik haar onrust over en ging ik wiebelen op mijn stoel en mijn gedachten dwaalden af.'

Liefdevolle spiegels

Je eigen presentatie en communicatie leren kennen is leuk, maar het kan ook confronterend zijn om te zien hoe je écht overkomt en wat je allemaal communiceert zonder woorden en zonder dat je het doorhebt. In trainingen en persoonlijke coaching over presenteren lopen de emoties bij deelnemers weleens hoog op. De spiegel van de coach of trainer, hoe liefdevol ook, zorgt niet alleen voor herkenning en bevestiging, maar ook voor schrik en schaamte. Soms willen mensen het liefst wegrennen, ze slaan dicht of ze gaan de strijd aan. Stuk voor stuk heel natuurlijke reacties.

In dit hoofdstuk duiken we dieper in het brein en onze hormonen. Het systeem van vechten, vluchten, bevriezen en pleasen ken je wellicht wel. Maar dat dit systeem invloed heeft op jouw spreken en jouw publiek in heel dagelijkse situaties, daar staan we meestal niet bij stil. Begrijpen hoe dit werkt – en nog beter: hoe dit bij jou werkt – is noodzakelijk om hier grip op te krijgen. Zodat je brein niet tegen, maar voor je werkt.

Vechten en vluchten zijn de eerste en meest bekende reacties op stress en gevaar. De totale black-out of freeze komt daarna als vluchten of vechten niet meer werkt. De afgelopen jaren is hier een vierde

reactiemechanisme bij gekomen: het pleasen, behagen of aanpassen (*fawn*). Dit treedt onder andere vaak in werking na psychologisch misbruik waar vechten, vluchten of bevriezen geen oplossing was, maar ook op een dominante leidinggevende kan dit gedrag een reactie zijn.

Vechten, vluchten, bevriezen of pleasen is een reactie op gevaar (fysiek of psychisch), maar ook op stress en haast. Als onze basisbehoeften van autonomie, verbinding en competentie in het gedrang zijn kan dit ons overlevingsmechanisme activeren. De overlevingsrespons van vechten, vluchten, bevriezen of pleasen heeft altijd als doel het verminderen, beëindigen of ontwijken van het gevaar, de stress of de onveilige situatie om controle, grip en een gevoel van veiligheid terug te krijgen.

Ons oerbrein

Als je jouw persoonlijke (non-verbale) communicatie wilt begrijpen en hiermee aan de slag wilt gaan, dan kun je niet om stress en emoties heen. Deze hebben namelijk een sterke invloed op onze non-verbale gedragingen.

Wanneer we onder druk komen te staan, en emoties of stress een rol gaan spelen, dan hebben we niet zo heel veel keus. Ons oerbrein neemt het over en we kunnen vechten, vluchten, bevriezen of pleasen. Ook tijdens een presentatie. Natuurlijk heeft niet iedereen evenveel stress tijdens het spreken. Sommige mensen ervaren stress als ze haast hebben, een volle agenda of bij het spreken in een vergadering, andere bij een publiek van 500 man en weer andere helemaal niet. Maar ook zonder spreekstress of zenuwen kun je onder druk komen te staan en gaat ons oerbrein actief meedoen.

Hoe dat eruitziet is bij iedereen anders. Het feit dat dit mechanisme in werking treedt, is bij iedereen hetzelfde.

Fysiek gebeurt er van alles in je lijf op het moment dat je onder druk komt te staan. Tijdens een acute stresssituatie, druk of emotie maakt je lichaam stresshormonen aan. Adrenaline, noradrenaline en cortisol gieren door je lijf en zorgen ervoor dat je hart sneller gaat kloppen en je bloed sneller door je lijf pompt. Je spieren spannen zich.

Je wordt alerter. Klaar om te vechten of heel hard weg te rennen. Let op: dit gaat dus allemaal grotendeels onbewust.

Op het moment dat je onder druk staat, kies je een van deze routes om jezelf te beschermen.

Vaak heb je een voorkeursmechanisme waar je als eerste op terugvalt, maar dit kan verschillen per situatie. Afhankelijk van hoe jij, of beter gezegd jouw onderbewuste brein, de situatie inschat. In een gesprek met je partner kun je bijvoorbeeld eerder in de 'vecht'-modus schieten. Je kibbelt dan over en weer. In een gesprek met een opdrachtgever waar het onveilig wordt, is een vluchtreactie wellicht de eerste respons: Ik wil de situatie zo snel mogelijk verlaten en kies niet de aanval.

Let op! Je kunt niet voorkomen dat het mechanisme in werking treedt, maar je kunt je reactie erop wel beïnvloeden. Hiermee krijg je grip en heb je een grote kans dat het gesprek een andere, meer wenselijke kant op gaat. Hoe? Dat laat ik je verderop ontdekken.

Overleven en spreken

Wat heeft ons overlevingsmechanisme van vechten, vluchten, bevriezen en pleasen, te maken met spreken en communiceren en professionele performance?

Het antwoord is: alles!

Onder invloed van stresshormonen ga je signalen van gevaar laten zien. Deze signalen zijn grotendeels non-verbaal. Als je de volgende voorbeelden leest, herken je ze wellicht. Probeer je eens voor te stellen hoe dit klinkt en eruitziet.

Je zit in een vergadering, de stress of irritatie neemt toe. Je adem vliegt omhoog. Je krijgt een hardere of hogere stem. Of nog erger: harder én hoger. Je gaat meer staccato (hakkerig) spreken en bewegen en komt naar voren met je hoofd of je hele lijf.

Of:

Je staat klaar voor je presentatie, de zenuwen nemen toe. Je stem wordt zachter en hoger en slaat een keer over. Je ogen gaan schichtig op en neer. Je gaat vaker slikken, krijgt rode vlekken in je nek en beweegt wat achteruit alsof je je wilt verstoppen.

Alle vormen van emotie of druk zorgen ervoor dat we in ons non-verbale gedrag iets anders gaan communiceren dan in een ontspannen situatie, thuis met een vriend, een kopje thee en een koekje erbij.

Stijf van de stress of gezonde spanning?

Wij mensen hebben een brein dat ons helpt overleven, maar nog niet is aangepast aan onze moderne tijd. Dat brengt de nodige valkuilen met zich mee.

Stresshormonen zijn veel vaker actief dan je denkt. Tegenwoordig ervaren we steeds vaker en langer stress waardoor ons lichaam denkt dat we in een noodsituatie zitten. Drukke agenda's, geldproblemen, relatieproblemen en/of stress op het werk. Ons lichaam reageert op dezelfde manier als tijdens een acute noodsituatie.

Een beetje spanning met wat adrenaline en cortisol is gezond. Dit geeft energie en heb je nodig om te presteren. De juiste hoeveelheid stresshormonen zorgt ervoor dat je geen signalen van stress gaat uitzenden. Je kunt nog steeds ontspannen en krachtig spreken. Gezonde spanning dus.

Te veel of te langdurige stress zorgt ervoor dat je lichamelijke klachten kunt krijgen, maar ook niet meer optimaal kunt presteren. Een heel drukke agenda vol besprekingen of een onverwachte situatie net voor je vergadering of presentatie kan zorgen voor een gehaast gevoel en een teveel aan stresshormonen. Het is dan niet gek dat je vergaderpunten niet meer ontspannen en stevig kunt presenteren. Een teveel aan adrenaline en cortisol zorgt er namelijk niet alleen voor dat je sneller en hoger gaat praten en de controle over je adem verliest, het zorgt er ook voor dat je sneller geïrriteerd bent, minder tolerant en je geheugen op dat moment slechter functioneert.

Signalen dat je oerbrein je presentatie beïnvloedt

Zo herken je de signalen

- *Spanning op het middenrif – je buik is aangespannen.*
- *Je adem is hoog – door de spanning op je middenrifadem je niet vloeiend door. Je borstkas en schouders bewegen mee ter compensatie.*
- *Je adem is hoorbaar.*
- *Spanning op je kaken.*
- *Je hartslag gaat omhoog.*
- *Veel slikken.*
- *Je voelt een brok in de keel of een variant hiervan: kriebel in de keel, kuch/hoestje, dichtgeknepen keel.*
- *Door de spanning in je keel kan je stem overslaan.*
- *Je gaat sneller praten.*
- *Je gaat hoger praten.*
- *Rode vlekken in je nek of gezicht.*

Actie – reactie

In de inleiding heb je al kunnen lezen dat alle communicatie interactie is. Wat jij uitzendt doet iets met de ontvanger en omgekeerd. Maar wat nou als je allerlei signalen uitzendt waar je je niet bewust van bent? Dan is het gokken en hopen dat de boodschap goed aankomt.

Alle signalen die jij uitzendt als spreker worden opgepikt door de luisteraar, onbewust en bewust. Je hebt hiermee een grote invloed op je luisteraar. En andersom heb je als luisteraar met jouw non-verbale communicatie effect op de spreker. Denk aan een gesprekspartner of iemand in het publiek die steeds verder onderuit gaat hangen, front en zijn armen over elkaar slaat. Als spreker kun jij die signalen interpreteren als ongeïnteresseerd of kritisch. Dit heeft effect op jou als spreker. Afhankelijk van de situatie kan je brein de route nemen om te rationaliseren (dit heeft niks met mij te maken, hij heeft vast een

slechte dag) en je gaat rustig verder. Maar er is een grote kans dat je brein meteen de route richting overleving kiest (hij vindt het helemaal niks, ik faal, ik moet nog harder werken om hem te overtuigen, kon ik maar door de grond zakken). Je lijf gaat dan stresshormonen aanmaken en je gaat onherroepelijk signalen van stress laten zien.

In de biologie is dit nuttige systeem letterlijk bedoeld als overleving. Als een dier signalen van gevaar uitzendt (harde geluiden, drukke bewegingen, kop omhoog) weten de andere dieren: er is ergens gevaar. Ze weten dit niet alleen, ze gaan zich automatisch ook fysiek klaarmaken om te vechten, vluchten, bevriezen of aanpassen. De dieren zien geen gevaar, maar gaan wel stresshormonen aanmaken puur op basis van de signalen van hun mede-dier.

Precies dit is wat ook gebeurt als een spreker signalen van stress, gevaar of emotie laat zien. Je laat als spreker zien en horen aan je gesprekspartner(s) of luisteraar(s): 'Er is ergens gevaar! Ik voel me niet veilig.' Dit signaleert je publiek en dat gaat als reactie ook stresshormonen aanmaken. Je publiek zit dan in feite klaar om te vechten of vluchten. Volledig luisteren naar wat je zegt is dan bijna onmogelijk.

Praktijkvoorbeeld – Sem

Sem is gehaast, er moet een deadline gehaald worden en zijn agenda zit ramvol. Hij wil even snel een kop koffie pakken. Stan staat al bij het koffieapparaat. Sem loopt al bellend met airpods in, met stevige pas de ruimte binnen. Hij praat hard en maakt grote gebaren. Hij gebaart al bellend dat hij even snel koffie wil pakken. Met een kop koffie loopt hij terug naar zijn bureau. Hij is zich van geen kwaad bewust.



Stan heeft dit heel anders ervaren en is geïrriteerd. In de vergadering die hierna plaatsvindt valt hij tegen Sem uit over een klein punt op de agenda. Sem begrijpt er niks van.

Wat is er gebeurd?

Waarschijnlijk draait Sem zijn overlevingsbrein op volle toeren en giert de adrenaline door zijn lijf. Hij maakt geen écht contact met Stan

door de airpods, en de signalen zoals hard praten en grote gebaren kunnen als dominant worden ervaren. De reactie van Stan is sterk afhankelijk van zijn voorkeursstijl, maar de kans is groot dat dit vechten ('wie denkt hij wel niet dat hij is'), vluchten ('zoek het uit' en weglopen) of bevrozen is (overdonderd afwachten tot hij weg is). In dit voorbeeld gaat Stan onbewust in de vechtmodus en hij gaat al gewapend de vergadering in.

Sem is zich van geen kwaad bewust, maar zijn non-verbale communicatie zorgt wel voor een reactie bij Stan.

Je ziet in het voorbeeld van Sem dat dit ook in heel kleine en alledaagse situaties gebeurt en dus zeker niet alleen bij grote belangrijke presentaties. Daarom is het zo belangrijk je bewust te worden van wanneer je overlevingsbrein met je aan de haal gaat en de inhoud van de communicatie in de weg staat.

Een gouden regel:

'Een ontspannen spreker geeft een ontspannen publiek.'

En een ontspannen publiek heeft ruimte om te horen wat jij zegt.

Er is dan ruimte voor de inhoud.

Het vluchtende publiek

Wij nemen graag dingen aan van mensen die autoriteit uitstralen, dan luisteren we en nemen het makkelijker voor waarheid aan. Op het moment dat je signalen van druk/stress uitstraalt, verlies je direct je overtuiging en autoriteit.

Als jij en je publiek in het vechten-, vluchten- of bevrozen-mechanisme zijn beland, dan zijn er delen van je hersenen actief waar je weg wilt blijven. Het neemt ons een beetje over en we luisteren dan niet of nauwelijks meer.

- Je publiek vlucht door op hun telefoon te kijken of lampen te tellen in het plafond.
- Jij vecht door een keer hard te zeggen: 'Jongens, dit is belangrijk hoor!'
- Of je bevriest en praat verder op de automatische piloot, zonder dat je er nog echt bij bent.

In al deze gevallen ben je de verbinding met je luisteraar kwijt en is de kans dat je boodschap goed overkomt heel klein. Misschien zelfs wel onmogelijk.

Je eerste reactiemechanisme van vechten of vluchten kan ervoor zorgen dat je primair reageert. Je wilt letterlijk die ene collega een duw geven of heel hard wegreppen net voor je presentatie. Heel instinctief, net als dieren.

Gelukkig kunnen wij, in tegenstelling tot dieren, wel een keuze maken en deze primaire reactie onderdrukken of beïnvloeden. Wij weten dat het niet gepast is om weg te rennen tijdens een vergadering of een collega aan te vallen. En gelukkig is er nog een deel van onze hersenen dat ons daarvoor beschermt en ons afremt, de prefrontale cortex. Maar vanbinnen borrelt het. En vaak is dat vanbuiten ook zichtbaar.

De signalen verraden ons

Welke signalen kunnen we onderscheiden? Wat is het effect, hoe word je je bewust van de signalen die je uitzendt en hoe krijg je er grip op? De non-verbale signalen kunnen we onderverdelen in visuele en vocale signalen. Dit is hoe het er ontspannen uitziet en wat er gebeurt onder druk. Verder in het boek bespreek ik alle signalen nog uitgebreider.

Tabel 2: Visuele signalen

Visueel	Ontspannen	Onder druk
Adem	Onderbuik beweegt vloeiend op en neer.	Buik vast en borst of schouder bewegen mee.

Visueel	Ontspannen	Onder druk
Gebaren	Armen en handen bewegen natuurlijk mee met het verhaal.	Armen en handen bewegen verstard en strak of juist vluchtig, onrustig.
Spanning	Spierspanning lichaam is voldoende zodat je actief en stevig kunt spreken.	Te veel spierspanning, naar voren gericht, strak. Te weinig spierspanning, naar achteren, hangend.
Beweging	Vloeiend en krachtig.	Staccato, star of vluchtig en slap.
Mimiek	Mimiek ondersteunt het verhaal.	Strak, sterke frons, 'nep'-glimlach, geen tot weinig mimiek.
(Oog) contact	Echt oogcontact.	Vluchtige oogbewegingen, strak wegstijven.
Positie	Naar de ander gericht.	Weggedraaid, van de ander af.

Tabel 3: Vocale signalen

Vocaal	Ontspannen	Onder druk
Adem	Niet of nauwelijks hoorbaar.	Hoorbaar.
Stemklank	Open, ontspannen en vrij.	Nasaal, gedrukt, iel.
Toonhoogte	Natuurlijk en authentiek.	Hoger of lager dan bij je past.
Articulatie	Actief, duidelijk verstaanbaar.	Slap, mompelend, te gespannen en strak.
Ritme – tempo en stiltes	Voldoende pauzes en afwisselend tempo.	Snel tempo, ratelen, geen pauzes.
Intonatie	Afwisselende intonatie.	Monotoon of juist met veel nadrukken en uitschieters.
Volume	Aangepast aan de situatie.	Luid of zachter dan bij de situatie past.

Hoe de signalen er in de praktijk precies uitzien is bij iedereen anders, maar deze twee voorbeelden maken het wat duidelijker:

Praktijkvoorbeeld – Karin

Karin moet een presentatie geven aan haar team over een lopend project. Ze is heel goed voorbereid en weet precies wat ze wil vertellen. Ze heeft er tenslotte al weken aan gewerkt.

Ze weet ook dat een aantal collega's kritisch is op de inhoud van het project. Ze maakt zich een beetje zorgen over hun reacties en vragen. Ze zullen vast vervelende vragen stellen, maar ze neemt zich vooraf voor zich niet van haar stuk te laten brengen.

Tijdens de presentatie is Karin continu alert op de reacties van haar collega's. Hierdoor is ze gespannen. Door haar lijf gieren stresshormonen. Onder invloed hiervan spannen haar spieren zich, ze neemt korte ademteugen terwijl haar schouders een stukje mee omhoog gaan. Ze gaat sneller en hoger praten.

Het publiek wordt onrustiger. De collega's hebben moeite om het verhaal te blijven volgen. Er is twijfel over hoe zeker Karin is van haar verhaal. Heel overtuigend komt ze niet over.

Wat is er gebeurd?

Karin had zich vooraf al klaargemaakt om te vechten ('ik ga me niet van mijn stuk laten brengen!'). Haar lijf maakte zich hier klaar voor en de zenuwen deden er nog een schepje bovenop. Ze zond signalen van stress uit. Het publiek ving deze op en ging ook stresshormonen aanmaken. Ze moesten zich immers blijkbare klaarmaken om te vluchten of vechten, volgens de signalen. Het resultaat is dat dit zo afleidt van haar werkelijke verhaal, dat bijna niemand de inhoud écht gehoord heeft.





Praktijkvoorbeeld – Pieter

Tijdens een vergadering brengt Pieter zijn punt op tafel. Het is rumoerig en zijn punt wordt vrij snel 'overschreeuwd' door een andere collega die met luid volume zijn standpunt deelt.

Bij Pieter begint irritatie op te borrelen. Hij voelt zijn adem versnellen en klemt zijn kaken. Als hij uiteindelijk iets wil zeggen, schiet zijn stem omhoog en slaat een keer over. Dit is precies waar hij bang voor was.

Een collega gniffelt ingehouden en een andere collega gaat snel door naar het volgende punt op de agenda.

Wat is er gebeurd?

Pieter komt onder druk te staan. Hij voelt irritatie. Onder invloed van de stresshormonen krijgt hij (spier)spanning in zijn buik, keel en kaken. Als hij iets wil zeggen, zendt hij deze signalen van stress ook uit. Zijn collega's voelen het ongemak en vluchten. Gniffelen en snel doorgaan naar het volgende punt zijn hier uitingen van.

Wie is de baas: jij of je stresshormonen?

Hoe kun je nu, ook op het moment dat je onder druk staat, ervoor zorgen dat je ontspannen en (daad)krachtig kunt blijven spreken?

Zoals met bijna alle ontwikkeling, het begint bij bewustzijn. Als je gaat voelen hoe je lijf reageert en het brengt je niet wat je wilt, kun je er iets aan veranderen of het voorkomen. Je adempatroon is bijna altijd het eerste wat verandert onder druk of emoties (ook blije emoties). Leer je dit herkennen en hiermee omgaan, dan kun je hier ook op gaan sturen.

Adem in ... adem uit ...

Ademen is een essentieel onderdeel van ons hele functioneren, waar we vaak nauwelijks bij nadenken. Gelukkig maar, want dat zou heel vermoeiend zijn. Adem in ... adem uit ...

Pas als er iets niet goed gaat in de adem of afwijkt van wat voor jou normaal voelt, worden we even bewust gemaakt. Toch is je adem leren voelen essentieel als je aan de slag gaat met de impact die je maakt. Adem is heel vaak het antwoord om weer terug bij jezelf te komen als je bijvoorbeeld geïrriteerd, boos, (over)enthousiast of gestrest bent. In hoofdstuk 5 lees je meer over adem.

In de praktijk ontdekken

Je hebt in de vorige oefening ervaren waar je je adem voelt. Nu gaan we voelen hoe we onze adem ontspannen, vloeiend en laag krijgen.

Stap 1

- Ga op een rustige plek zitten met een rechte rug.
- Voel je billen in de stoel en zet twee voeten plat op de grond.
- Leg je hand op je onderbuik. Je duim net boven je navel.
- Blaas alle lucht uit op een fffffff. Zorg dat deze fff-klank hoorbaar is.
- Voel dat je buik vanzelf naar binnen gaat. Als dat niet zo is, probeer dan zonder te duwen en te trekken aan spieren, je navel heel rustig naar binnen te laten gaan tijdens het uitademen.

Stap 2

- Als de lucht is uitgeblazen en je buik naar binnen is gekomen, wacht je twee tellen. Je doet niks. Let goed op dat je je adem niet inhoudt of vastzet.
- Door die tellen rust voel je de weerstand opbouwen.
- Laat de weerstand los met een verwonderde gaapbeweging.
- De lucht stroomt naar binnen. Je middenrif zakt. Je buik komt naar buiten.
- Je hebt nu ingeademd zonder adem te halen, maar door de adem vanzelf te laten komen.

Stresshormonen in je lichaam zakken direct op het moment dat je de spanning op je buik (middenrif) loslaat en vloeiend doorademt.

In de praktijk aan de slag

De komende dagen ga je je spiergeheugen ontwikkelen. Dit doe je door vaak kort bovenstaande oefening te doen. Je kunt hiervoor het schema gebruiken op de website of het noteren in een boek of schrift.

Als het loslaten van je middenrif en spanning in je persoonlijke gereedschapskist zit, kun je erop terugvallen als het nodig is.

Overlevingsmechanisme

Je middenrif vastzetten hoort bij het overlevingsmechanisme. Dat klinkt zwaarder dan het vaak is, maar als we haasten, schrikken, stressen, overenthousiast zijn of andere emoties voelen, dan zetten we als eerste ons middenrif vast. Je gaat hierdoor hoger en oppervlakkiger ademen of zet je adem zelfs met tussenpozen helemaal vast.

Dit zorgt voor een gejaagd en onrustig gevoel.

Herkennen

Als je dit mechanisme gaat herkennen bij jezelf, kun je het omdraaien door je buik los te laten en laag en vloeiend verder te ademen.

Dus voel je je gehaast, gestrest of overenthousiast? Check even of je je buik vast hebt gezet.

Is het antwoord 'ja'? Neem dan 1 minuut om uit te ademen en je buik los te laten.

Doe dit de komende weken ook gewoon tussendoor.
Succes met ademen!

Kijk voor de video op www.sprekendjezelfzijn.nl

