

DE VRAAG DIE JE VREEST

**Machteld Kooij**

# **DE VRAAG DIE JE VREEST**

**Zeven interviewvragen  
en jouw  
ontspannen antwoorden**

**VANDUUREN**  
MANAGEMENT

# INHOUDSOPGAVE

|                                            |    |
|--------------------------------------------|----|
| <b>Voorwoord</b>                           | 7  |
| <b>Inleiding</b>                           | 9  |
| Hoe is dit boek opgebouwd?                 | 12 |
| <b>1 DE VOORBEREIDING</b>                  | 14 |
| Interview met jou                          | 14 |
| Vooraf stel jij de vragen                  | 16 |
| Bedenktijd kopen                           | 16 |
| Wat wil een journalist?                    | 19 |
| Geen overhoring                            | 22 |
| Wat wil jij?                               | 24 |
| Off the record                             | 27 |
| <b>2 DE DRAMATURGISCHE METHODE</b>         | 29 |
| Wat ga je zeggen?                          | 29 |
| Inleiding, climax en conclusie             | 29 |
| Rechterkant van het kaartje, drie punten   | 33 |
| Bedenk een quote                           | 36 |
| Linkerkant van het kaartje, de binnenkomer | 38 |
| Oefenen                                    | 54 |
| <b>3 HET INTERVIEW</b>                     | 55 |
| Appeltje eitje                             | 55 |
| Verharding en polarisatie                  | 56 |

|                                                                      |     |
|----------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>De Vraag die je Vreest</b>                                        | 58  |
| 1 De alarm-vraag – <i>Help, je weet het niet!</i>                    | 58  |
| 2 De repeterende vraag – <i>die steeds terugkomt.</i>                | 65  |
| 3 De aanvallende vraag – <i>Nou, wat onaardig!</i>                   | 72  |
| 4 De pijnlijke, suggestieve vraag – <i>die je in het hart raakt.</i> | 81  |
| 5 De metacommunicatie-vraag – <i>die je onzeker maakt.</i>           | 88  |
| 6 De persoonlijke vraag – <i>die in je privésfeer komt.</i>          | 94  |
| 7 De onverwachte vraag – <i>die je niet zag aankomen.</i>            | 104 |
| <br><b>4 NAGENIETEN</b>                                              | 115 |
| Lekker in de wedstrijd                                               | 115 |
| Afspraken                                                            | 116 |
| Op naar de volgende                                                  | 118 |
| Wedstrijdanalyse                                                     | 120 |
| <br><b>5 EN NU JIJ</b>                                               | 132 |
| Bingo!                                                               | 132 |
| Recept                                                               | 133 |
| <br><b>GRANDE FINALE</b>                                             |     |
| <b>Pittig interview met jou</b>                                      | 134 |
| <br>Catharsis                                                        | 137 |
| Dank                                                                 | 138 |
| Bio Machteld Kooij                                                   | 139 |
| En nu?                                                               | 140 |
| Wat anderen zeggen over Machteld Kooij                               | 142 |
| Gebruikte bronnen: Nog meer inspiratie                               | 143 |

## VOORWOORD

**B**ijna dagelijks zie ik ze op tv, mensen die ik heb getraind. Ze komen prima uit hun woorden, staan of zitten rechtop en stralen uit dat hun boodschap belangrijk is. Je ziet ze als deskundige in ‘Het Journaal’, aan tafel bij een actualiteitenprogramma of talkshow, of als de presentator zelf. Appeltje eitje, zou je denken. Maar niets is minder waar.

Je ziet niet dat deze mensen met een veel kleiner hartje op media-training kwamen. Dat we werkten aan hoe je je voorbereidt, hoe je met stem en houding en een goede inhoud krachtiger wordt. Hoe je op vragen kunt reageren en wat je doet als je een onverwachte vraag krijgt. Of de Vraag die je Vreest.

En hier kom jij om de hoek kijken. Want voor jou is dit nu ook bereikbaar. Vol flair antwoord geven op vragen zonder met je mond vol tanden te staan. Want één ding moet me van het hart. Ik wil niet meer van die bange professionals die liever hun collega het woord laten voeren omdat ‘ze het eng vinden’. Die zich verschuilen terwijl zij in het volle licht zouden kunnen gaan staan voor hun onderwerp. Weg met die angst, er is al genoeg in de wereld om bang voor te zijn. Een interview geven hoort daar niet bij. Want dat is niet eng, dat is een wedstrijdje. Armpje drukken voor professionals. Laten we snel starten met de tactiekbespreking.

Maar één ding. Niet valsspelen. Niet liegen. Nooit. Een leugen komt altijd uit.



**Als je de waarheid vertelt, hoef je niets te onthouden.**

– Jerry Weissman, *In the lane of fire, how to handle tough questions*, 2021

Hoe vaak ik niet te horen krijg: ‘Oh, dan leer jij zeker politici te liegen en vragen te ontwijken?’ Nee, wees niet bang, ik leer hun vragen te beantwoorden. Als je vooraf al weet dat je niets gaat zeggen, dan geef je het interview bij voorkeur niet.

Wat je wel kunt doen? Bedenk wat je te geven hebt, en geef. Daar wordt de wereld een stukje mooier van. En zeker een interview. Geef de interviewer een cadeautje. Niet fysiek, je gaat de boel niet omkopen. Maar geef zo’n mooi antwoord dat het voelt als een cadeau.

Ik laat je zien hoe klassieke dramaturgische structuren jouw voorbereiding verstevigen. Hoe je je creativiteit en je persoonlijkheid inzet. Hoe je voorbeelden kunt voorbereiden, hoe je kunt zorgen dat de journalist snapt wat jij belangrijk vindt, hoe je memorabele uitspraken inzet.

Ik hoop dat dit boek voor jou ook voelt als een cadeautje. Jij vergroot je professionaliteit en ik geef je vertrouwen. Veel plezier met lezen en voorbereiden en straks met je interview.

Klaar voor actie?



Vijf seconden na nu!

Vijf ... vier ... drie ... ennn ...actie!

Sommige mensen citeer ik in dit boek alleen met hun functie; ze zijn te bekend om met naam en toenaam in dit boek opgenomen te worden.

## INLEIDING

Wanneer in je leven gebeurt je dat nou? Dat er iemand drie of tien minuten, misschien wel een half uur aan je lippen hangt? Luisterend, bemoedigend, doorvragend? Je kinderen zouden hun aandacht allang verliezen, je collega's zouden hun eigen visie tegen je aan hangen.

Zo niet in een interview.

Dan sta jij in de belangstelling. Samen met de journalist ga je dieper en dieper op de materie in en na het interview is het alsof je een therapiesessie hebt gehad waarin je misschien wel tot nieuwe inzichten bent gekomen. Vaak bedankt een gast de interviewer na afloop: 'Wat een fijn gesprek!'

Een weldadige situatie dus, een interview.

Toch?

Hoe kan het dan dat veel mensen toch even moeten slikken als ze een vraaggesprek voor de boeg hebben? De nacht ervoor wakker liggen? Het antwoord is simpel. Het is het onbekende. Je weet niet hoe het gaat lopen, wat er precies gevraagd gaat worden. En als je dat wél weet omdat het gesprek vooraf is doorgenomen met een redacteur, dan nog weet je niet of het straks echt zo zal gaan. Jij bent niet aan zet, het is de journalist die de vragen stelt.

Gelukkig heb je dit boek gevonden. Want als geïnterviewde ben je wél aan zet.

Een interview is geen overhoring waarin jij de lesstof zo correct mogelijk moet oplepelen. Een interview is een potje voetbal dat je samen speelt. Of een wedstrijdje armpje drukken, zoals ik net al zei. De journalist bereidt zich voor door zich in te lezen en vragen te

bedenken. Aan jou de taak je ook voor te bereiden. Ook actief het doel op te zoeken, te kijken hoe je kunt scoren en in geval van nood een tackle kunt ontwijken. Je hoeft niet te winnen of te verliezen. Een gelijkspel is prima. Want vaak hebben de vragensteller en jij hetzelfde doel voor ogen: een prettig gesprek. Dus hup, trek je tenue aan. Zodat je meer verbinding krijgt met de journalist. Of met de vragensteller na je lezing.

Bereid je voor.

‘Journalisten zijn ratten,’ vond een cursist van me. Omdat hij vijf minuten voor het interview tegen een tv-presentator zei dat hij het niet over een deelonderwerp wilde hebben. En toen ze live waren, begon de presentator er toch over. Au.

Maar hé, wat een timing, vijf minuten voor aanvang zit de interview-opzet al helemaal in het hoofd van de presentator. En hoe reëel was het verzoek? De journalist wil zelf beoordelen of dat inderdaad een onbelangrijk aspect is. Vragen over zo’n deelonderwerp kun je prima pareren. Zelfs in een live tv-interview.

Een journalist een rat? Ik zou eerder zeggen: een journalist is een gids. Die een berg voor zich heeft waar hij, zij of hen met jou op wil. Het uitzicht biedt inzicht en moet dus aan de kijker worden verteld. Er zijn allemaal routes omhoog, steile stukken, rustpunten. De gids wil een zijpad nemen en jij laat je leiden of je denkt: Hallo, ik ken dit gebied beter, laten we zó gaan. Er blijkt een hobbel te zijn waar je moeiteloos overheen komt en als je moe wordt, geef je elkaar een duwtje in de rug. De journalist en de gast helpen elkaar omhoog. Top.

De journalist als voetballer (‘interview is leuk, samen pingelen!’) of als gids (‘interview is eng, uitglijden, afgrond!’); jij (de geïnterviewde) als sporter of als bergbeklimmer – het klinkt misschien niet meteen als een feest. Omdat jij vooraf niet weet hoe het zal gaan. Natuurlijk

kun je vooraf bang zijn, maar als je weet wat je vreest en wat je daaraan kunt doen, is je angst prima te hanteren. In dit boek krijg je de instrumenten daarvoor en behandel ik de meest voorkomende vragen waar mensen mee worstelen.

Jaren geleden. Ik zit in een trainingsstudio op het MediaPark in Hilversum en geef een mediacoaching aan een partijleider van een landelijke politieke partij. Opeens vliegt de deur open: Rutger Castricum en een cameraman komen binnen met draaiende camera. Wat de partijleider komt leren? 'Om met situaties als deze om te gaan,' zegt hij laconiek en gaat staan zodat hij op gelijke hoogte is met Rutger. Mijn hartslag is hoog, wat een onveilige situatie bieden we hier, hoe zijn deze twee het pand binnengekomen? Dan beent Rutger op mij af en vraagt me of mijn cursist het goed doet. Ik ga ook staan, haal adem en begin aan een antwoord dat meteen wordt onderbroken. 'Ik roddel niet,' zeg ik, maar een mooie volzin met wat ik wél doe blijft uit. Ik weet hoe het werkt, alles wat ik Rutger geef, zal hij oppakken. Zodra we hen de deur uit hebben gewerkt, blazen we uit.

Ook ik heb hier iets wezenlijks geleerd. Wees altijd voorbereid, zorg dat je de oneliners op zak hebt voor als je plotseling moet leveren. Vanaf dat moment train en interview ik nog scherper op de inhoud. Je zou een ladekast met wijsheid, je mening en voorbeelden paraat moeten hebben. Stof de laatjes van die kast vaak af, actualiseer de inhoud. 'Een leven lang leren' is me sindsdien dierbaar. Je verhaal in mooie blokjes tekst voorbereiden, geeft rust. Enge vragen waar je bang voor bent, geven onrust.

Ik heb de vragen die mijn cursisten de afgelopen jaren aangaven als 'eng', gecategoriseerd. De zeven meest gevreesde vragen komen in dit boek aan bod. Welke vraag vrees jij? Misschien herken je er een of twee, misschien allemaal. Ook geef ik je voorbeelden van gasten

die het moeilijk hadden en van gasten die vol verve hun interview doorstonden.

De zeven vragen zijn:

- |                                   |                                     |
|-----------------------------------|-------------------------------------|
| 1 De alarmvraag                   | – <i>Help, je weet het niet.</i>    |
| 2 De repeterende vraag            | – <i>die steeds terugkomt.</i>      |
| 3 De aanvallende vraag            | – <i>Nou, wat onaardig!</i>         |
| 4 De pijnlijke, suggestieve vraag | – <i>die je in het hart raakt.</i>  |
| 5 De metacommunicatie-vraag       | – <i>die je onzeker maakt.</i>      |
| 6 De persoonlijke vraag           | – <i>die in je privésfeer komt.</i> |
| 7 De onverwachte vraag            | – <i>die je niet zag aankomen.</i>  |

## Hoe is dit boek opgebouwd?

Eerst de praktische zaken en de voorbereiding waarin je bepaalt wat je wilt zeggen. Dan de Zeven Vragen die je Vreest en tot slot krijg je tips over wat je ná het interview kunt doen en test je jezelf.

Waar ik in dit boek ‘journalist’ zeg, bedoel ik de vragensteller. Journalisten zijn tegenwoordig steeds vaker ook duiders van het nieuws, zitten aan tafel in talkshows, maken podcasts en klimmen als kenners de podia op om aan te schuiven in panels. Dan zijn ze dus ‘de gast’ en worden ze zelf bevraagd, moeten zij opeens reageren op de vraag van Jeroen, Eva, Renze, Fidan of Beau. Of van de gast naast hen die zich ineens in het gesprek mengt met een onverwachte opmerking. Die rolwissel vinden ze in eerste instantie best spannend. Dus voor de journalist die dit leest en die nu eens niet op de vragen maar op zijn, haar of hun eigen antwoorden broedt, welkom aan ‘de warme zijde’ van de microfoon.

Tijdens interviewtrainingen leer ik vragenstellers vooraf de hoofdvraag te bedenken die boven het interview zweeft. Welke top willen ze bereiken, wat willen ze nou echt weten? Dan de openingsvraag te bedenken en een mooie opbouw van het interview, goed te luis-

teren en woorden op te pikken. Luisteren en doorvragen is essentieel voor een gesprek.

En dan nog iets: ik leer de interviewers ook te broeden op de vraag die ze niet durven te stellen. En die dan tóch te stellen. Zodat het gesprek heel spannend wordt en de gast – jij dus – wordt uitgedaagd hard te werken en pittige antwoorden te geven. Daar fleurt een interview enorm van op, zo wordt het niet een kabbelend gesprekje maar een gesprek met een gouden randje. Maar ja, jij zit er maar mee. Met die vraag die je opeens krijgt. Waar de journalist een triomfgevoel van krijgt, en jij het warm. Gelukkig bereid jij je óók voor. En geef je een antwoord dat de journalist verrast. Win-win.

‘Met grote overtuiging meepraten. Niet haperen, niet stilvallen, niet twijfelen, vooral heel zeker kijken en net doen of je naar de andere gasten luistert.’

‘Keuvelshowtafelgast’, column Youp van ’t Hek, *NRC*, 12 april 2025

## DE VOORBEREIDING

### Interview met jou

We beginnen met een knal. Ik ga je interviewen. Twee keer zelfs, een keer nu en een keer aan het einde van dit boek. Kun je je antwoorden vergelijken, ‘voor de behandeling en na de behandeling’.

Machteld interviewt jou over je werk. Je kunt ook focussen op het spannende interview dat eraan zit te komen, de reden dat je dit boek in handen hebt.



Waarschijnlijk heb je me in dit eerste interview iets verteld over werk en bezigheden. Misschien praatte je wat snel of zei je iets te vaak ‘uhh’, maar je gaf vast gewoon antwoord op de vragen. Maar om nou te zeggen dat je iets boeiends hebt verteld, daar was je vast niet zo mee bezig. Gewoon antwoorden of iets poneren en gehoord willen worden, dat maakt nogal een verschil.

Eva Jinek zegt tegen zanger Duncan Laurence dat het moeilijk te begrijpen is dat hij nog zo’n last van zenuwen heeft voor een optreden. Hij vertelde net dat hij nog altijd kan staan kokhalzen voor een groot optreden. Hij wijst naar camera’s in de studio en antwoordt dat hij altijd tegen zichzelf zegt: ‘Je geeft erom dus daarom ben je zenuwachtig.’ De zenuwen stuwen hem omhoog.

– Eva, AVROTROS, 3 september 2024

Zorg dat je iets geeft, zodat het het waard was om je zenuwen te trotseren en het interview aan te gaan. In het interview dat je zelf net gaf, is er misschien een moment geweest dat je een beetje bokkig werd, herhaalde je de vraag ‘Ja, wat vind ik van m’n werk, weet-ik-veel?’ of zei je alleen maar ‘wel leuk’ of ‘inspirerend’. Maar niet veel

meer, want je weet niet waar de vragensteller naartoe wil. De vragensteller wil gewoon een voorbeeld. Een lekker verhaal over je werk. Een plaatje erbij in plaats van alleen maar wat data. Maar dat wist je niet. Want je hebt jezelf een interview in gefietst zonder dat je wist wat er ging komen.

Je kunt zeggen dat het ‘gewone antwoorden’ zijn omdat het ligt aan de simpele vragen.

Je kunt ook zeggen dat je niet méér gaf dan gevraagd omdat je niet wist dat dat mocht.

En dat is het mooie, dat mag. De journalist wil je aanzetten. Tussen je ogen ziet een journalist een fictieve ON/OFF-knop. De journalist wil dat jij ademhaalt en proactief aanvult: ‘Weet je, het is prachtig werk. Zo had ik laatst een gesprek met ... Wat enorme indruk maakte op me was het moment dat ze me vertelde ...’

Heb jij zoiets zojuist gedaan? Dan zit je op het juiste spoor – een goede gast. (Gast in de zin van: gesprekspartner in een interview.) Zeg niet ‘Dat past niet bij mij, dat klinkt als een politicus’, want dat komt doordat ik een fictief voorbeeld gaf. Als jij een waargebeurd moment geeft en iets openhartigs vertelt, dan zijn we waar je moet zijn.

## TIP

Het is niet een vraag- en antwoordspel maar een vraag- en aanbodspel.

Heb je zojuist alleen maar kort antwoord gegeven op de vragen, dan is het belangrijk dat je doorleest. Want je hebt nu een interview afgegeven op de automatische piloot. Zonder voorbereiding. En mijn advies is dat je je voor een interview voorbereidt.

Tuurlijk moet je ook je spontane authentieke ‘zelf’ blijven. Maar hallo, hoe kun je dat zonder dat je weet wat je zit te doen? Een interview geven zonder voorbereiding is alsof je een voetbalveld oploopt zonder tenue of zonder dat je de spelregels kent. Als een speler die

best zin heeft in een lekker potje rennen, maar of je dan ook gaat scoren is de vraag.

## Vooraf stel jij de vragen

Je telefoon gaat en je hoort: ‘Hallo, met ... Ik ben redacteur bij ... (een krant, een podcast) en ik wil graag even met je praten over ...’, weet dan dat je op dat moment bijna alweer onvoorbereid een interview in gaat. En dat je dan alleen wat feiten gaat geven die je te binnen schieten. Tuurlijk ben je blij met media-aandacht, die misschien wel gratis je expertstatus bevestigt. Maar je bent een professional als je meteen wat tegenvragen stelt.

Dit zijn de vragen die jij direct kunt stellen aan de redacteur:

- Waar is het voor?
- Wat wil je precies weten?
- Is er een bepaalde invalshoek die je hebt?
- Hoeveel ruimte heb je voor me, hoelang gaat 't duren?
- Wie heb je al gesproken?
- Wie ga je nog bellen?
- Wat is je deadline?
- Wil je foto's, een audiofragment, een filmpje ter ondersteuning?
- Vind je het goed dat ik je zo terugbel? Dan kan ik me even voorbereiden en krijgen we een beter gesprek.

Het kan ook zijn dat je helemaal niet met een voorgesprek te maken hebt: een journalist belt en wil meteen een interview. Ook dan doe je er goed aan deze vragen te stellen en bedenktijd te kopen.

## Bedenktijd kopen

Als je deze vragen hebt gesteld en je ziet een gesprek wel zitten, beloof je over tien minuten terug te bellen. En in die tien minuten orden jij je gedachten – argumenten pro en contra, voorbeelden en conclusies, jouw mening, je nieuws – en ga je aan de slag met de kaartjesmethode uit hoofdstuk 2.

Zit je bij een groot bedrijf, dan bel je ook nog even met de communicatieafdeling om af te stemmen.

Is tien minuten genoeg? Met wat ervaring en focus wel. Je hoeft alleen maar je kaartjes – die je straks tegenkomt – in te vullen. Moet je ook nog data verzamelen, dan zou ik wat meer tijd vragen. Overleg wat mogelijk is, de redacteur heeft een deadline. Houd je in ieder geval aan de tijd die je afspreekt. Vervolgens bel je terug. Het gesprek dat je dan voert, is waarschijnlijk alleen nog maar het voorbesprek, als inventarisatie om te kijken of jij een goede spreker bent, of je nieuws hebt, of je de feiten paraat hebt.

Een voorgesprek heeft naast een researchdoel ook een selectiefunctie. De redacteur tast het onderwerp af en beslist of jij een goede spreker bent. Dat ben je als je interessante feiten kunt vertellen en duiden, als je goed uit je woorden komt en stelling durft te nemen. En natuurlijk werkt het twee kanten op: jij checkt of er interesse is voor jouw visie.

‘Ik werd gebeld door ‘Buitenhof’. Ze wilden dat ik in het programma kwam praten als voorzitter van een comité. Ik stond er helemaal voor open. Maar tijdens het voorgesprek vroeg de redacteur mijn mening over een rechtszaak die een politieke partij had aangespannen. Dat had niets met ons te maken, maar ze wilden wat spannende quotes van me. Toen ik zei dat ik die quotes niet wilde leveren, gaf de redacteur geïrriteerd te kennen nog even verder te kijken. Dus nee.

Ik werd teruggebeld, ze wilden me alsnog en ik hoefde niets te zeggen over die rechtszaak. Maar ik had het idee dat dan toch tijdens het programma naar dat onderwerp gevraagd zou gaan worden, dus ik heb vriendelijk bedankt en gezegd dat ik de volgende keer graag kwam praten over mijn eigen onderwerp.’

– Een deskundige

Na zo'n voorgesprek maakt de redacteur een gespreksverslag voor de redactievergadering. Op dat moment wordt besloten of je wordt uitgenodigd om in het programma ditzelfde maar dan korter te vertellen aan de interviewer, of dat een ploeg naar je toe komt om je uitspraken op te nemen. Of de tijdschriftjournalist komt naar je toe voor een interview of maakt een online-interviewafspraken.

Het voorgesprek is belangrijk voor het aftasten van het onderwerp. Daarna komt het echte werk: het gesprek met de verslaggever of journalist.

Tijdens een mediatraining moet de cursist een half uurtje weg: een tv-ploeg staat buiten en wil haar mening over een kwestie die in 'EenVandaag' wordt behandeld. Ze komt tevreden terug: 'Ik heb alles uit de training toegepast!' 's Avonds blijkt dat haar interview de uitzending niet heeft gehaald, tot grote tevredenheid van de cursist. Ze werd min of meer gedwongen iets te zeggen waar ze niet achter stond, maar daar was ze het helemaal niet mee eens. Ze nam de bewoording van de journalist niet in de mond, maar herhaalde steeds kort en krachtig wat ze wél vond. En dat paste niet in het draaiboek. Dan maar geen quote op tv, liever weggeknipd dan het verkeerde gezegd.

Idealiter heb je vooraf zó goed je standpunt duidelijk gemaakt, dat beide kanten weten waar je voor staat.

Ik heb een fragment voor je uit een wat oudere roman van Joost Zwagerman, *Chaos en rumoer*, dat hij schreef na zijn tijd als presenter van het radioprogramma 'Ophef en Vertier'. Toen ik werkte als radiopresentator van een kunstprogramma herkende ik veel in de roman. In dit fragment bemoedigt de redacteur de presentator vlak voor zijn eerste uitzending:

‘Ik doe dit werk al jaren en heb heel wat kunstenaars, muzikanten, acteurs en ook schrijvers voorbij zien trekken,’ zei ze, ‘en ik moet zeggen dat vooral schrijvers denken dat ze als een politicus aan een kruisverhoor zullen worden onderworpen. Een schrijver blijft altijd het idee houden dat-ie iets te verliezen heeft. En dat hij dat in ons programma ook inderdaad zal verliezen. Het is zo raar, wij als redacteuren maken tijdens de voorgesprekken met de gasten duidelijk dat het ons te doen is om spannende radio, om, nou ja, avontuúrlijke gesprekken. En dan blijkt iemand dat soms heel eigenaardig op te vatten. Die denkt dan echt dat een radiojournalist hem ten val wil brengen.’

– *Chaos en rumoer*, Joost Zwagerman, *Arbeiderspers* 1997

## TIP

Googel je naam + ‘kritiek’. Dat doet de redacteur ook in de voorbereiding.

Googel je naam en kijk op de bovenste balk naast ‘alles’ ook bij ‘nieuws’. Daar zoekt de redacteur naar de onderwerpen waarmee jij eerder in het nieuws was. Kijk bij de knop ‘video’ wat daar over je te zien is, want daar hoort de journalist of je een ‘lekkere prater’ bent. Als je hier niet te vinden bent, laat dat een wake-upcall zijn. Je kunt werken aan je zichtbaarheid door filmpjes te uploaden en te taggen aan je naam.

## Wat wil een journalist?

Oké, als een journalist jou niet ten val wil brengen, wat wil die dan wel?

‘Na 45 jaar interviewen knijp ik mezelf nog dagelijks in de arm. Wie ben ik dat ik dag in, dag uit nagenoeg elke vraag die in me opwelt mag voorleggen aan mijn gesprekspartners?’  
Wat is de zin van uw leven?  
Zou u een moord op Poetin goedkeuren? En op Trump?  
Welk liedje associeert u met uw eerste zoen?

Waarom hebben de geallieerden de spoorwegen naar  
Auschwitz niet gebombardeerd?  
Koopt u ooit uw eigen onderbroeken?  
Wie hebt u onrecht gedaan in de liefde?  
Bewijs eens dat Afrika u wel degelijk interesseert?  
Wanneer overwoog u suïcide?  
Hoeveel hebt u op de bank staan?  
Waar was u het gelukkigst?  
Als u God iets mag vragen, wat wordt het dan?’

– *In de spiegel*, journalist Frénk van der Linden,  
Uitgeverij Luitingh-Sijthoff 2022

Een mooi gesprek, dat wil de journalist. Waar iets wezenlijks wordt gezegd, iets wat niet al overal te horen was. Een gesprek dat als een cadeautje is voor de lezer of luisteraar omdat het mooi is en informatie geeft. Waar de redactie in de vergadering morgenochtend blij mee is, waar de eindredacteur complimenten over uitdeelt. Een gesprek dat lóópt.

‘Als Maud de telefoon opneemt, is ze snel duidelijk; laat de media maar buiten de deur blijven, want die kennen mij nu wel. Helaas voor Maud kan ze erg goed vertellen, reflecteren en duiden. In bijna elke zin zit iets prikkelends, iets herkenbaars. Dus we proberen het nog even.’

– MEZZA, weekendbijlage AD, DPG-Media, voorpublicatie uit *Boer zocht vrouw – De niet vertelde verhalen* van Josselin Gordijn en Chris van Mersbergen, 12 april 2025

Interviewen is mensenwerk, je weet vooraf nooit precies hoe het gesprek zal uitpakken en als het goed loopt, komt er enorm veel endorfine vrij – bij gast én interviewer. Een gesprek loopt wanneer de journalist nieuwsgierig is naar de gast en de gast iets durft te geven. Informatie, data, een mooi voorbeeld, een pittige uitspraak.

Ik kom argwaan tegen van mensen die menen dat journalisten de tegenpartij zijn die jou wil vastnagelen, ontmaskeren, klemzetten. Dat mag je best denken als je iets te verbergen hebt, want de journalist wil de waarheid en als jij die niet wilt geven heb je een probleem. Maar als je denkt dat de journalist a priori de tegenpartij is en jij als een slachtoffer naar de slachtbank gaat? Word wakker. Het is je stress van 'ik word openbaar ge-out' die je te pakken heeft.

'Ik was helemaal verbaasd toen ik de studio binnenkwam. De journalist kwam nog net niet high-fivend naar me toe, maar de sfeer was wel van we gaan er samen iets moois van maken. Dat zei hij ook letterlijk tegen me. En ik dacht: Oh, leuk! En zodra de microfoon aan ging veranderde de sfeer en werd-ie streng, en dacht ik: Oh, wacht even!'

– Directeur

Misschien vind jij een interview een simpele zaak: je krijgt een vraag en geeft antwoord. Maar misschien wil de journalist helemaal geen simpel antwoord en zeker geen 'kernboodschap' – die wil dat je 'AAN' gaat.

Waarom is het zo lastig om meer te geven dan de journalist vraagt, iets anders te geven dan gevraagd, via een omweggetje alsnog de vraag te beantwoorden? Dat is lastig omdat je misschien wel houdt van 'doe maar gewoon dan doe je al gek genoeg', en omdat je 'niet net als een politicus wilt worden die nooit antwoord geeft op een vraag'. Maar daar ben jij nog lang niet, als jij de journalist blij maakt met een extraatje in de vorm van een mooie uitspraak of een fijn voorbeeld.

**TIP**

Oefen je antwoorden op iemand die je na staat en kijk wanneer de ogen glazig worden.

Spreek kort, duidelijk, enthousiast. Praat je in jargon, dan is je gesprekspartner zó weg. En loop niet in één keer leeg, maar praat in blokjes tekst. Geef steeds zo'n vijf of zes regels tekst, na een alinea geef je de kans dat er weer wat gevraagd wordt. Klap je mond dicht, waardoor de journalist ook de kans heeft je af en toe een vraag te stellen.

## TIP

Praat in blokjes tekst. Het gesprek loopt als jij niet in een keer leegloopt.

### Geen overhoring

Een journalist is geen leraar die een overhoring geeft. Dan had die wel een ander vak gekozen. Maak van jezelf geen scholier die domweg met de vragensteller de administratie afhandelt: vraag, antwoord, vraag, antwoord. Leg de verantwoordelijkheid van het gesprek niet bij de journalist die de goede vragen moet stellen. De journalist wil iemand die van  $1 + 1 = 3$  maakt.

Als gast mag je vooraf best zeggen dat je zenuwachtig bent en dat je daarom graag de eerste vraag wilt weten. Maar geef ook vertrouwen. Jij weet meer van het onderwerp af. Jij bent de specialist. Dat mag je uitstralen: ken je data en ga ervoor stáán.

Een journalist is ook maar een mens. Misschien onzeker omdat tijd ontbrak om het boek waarover jij gaat praten goed te bestuderen, onzeker omdat dit de eerste keer is in deze situatie, onzeker omdat-ie jouw onderwerp niet helemaal snapt. Maar ook blij, want door vragen te stellen en op de goede knop te drukken bij jou kan er iets heel moois ontstaan.