

13 FEBRUARI 2021

**HOE KOM IK IN DE MEDIA?  
SESSIE VOOR LOKALE PARTIJEN**



Marijke Roskam

# IN HET KORT



## **15 jaar werkzaam in de media**

o.a Radio 1 t/m3, BNR, Omrop Fryslân, conferenties en bestuursvergaderingen

## **Politiek**

Lijsttrekker provincie, verantwoordelijk voor partijprogramma en onderhandelingen, korte periode Statenlid

## **Mediatraining**

o.a EY, Eneco, bestuurders en raadsleden van verschillende partijen



# DOELSTELLINGEN

## NA VANDAAG HEB JE...

1

Zin om aan de slag te gaan met interviews en media

2

Een duidelijker beeld van nieuwskeuzes en redacties

3

Scherp hoe je jouw media-optreden kunt verbeteren

# PROGRAMMA

---



**Basis voor  
media en  
debatten / rol in  
de politiek**

**De journalist**

**Het interview /  
het debat**

**S**PEAK

**STA  
ERGENS  
VOOR**



# STA ERGENS VOOR EN... VOOR OPEN

1

Welke waarden, overtuigingen en missies heb je?

2

Hoe kunnen mensen zich bij deze missies aansluiten?

3

Laat zien hoe je samenwerkt, ergens constructief aan bouwt

- **NOODKLOK**
- **BRANDBRIEF**
- **STELT VRAGEN**
- **'HEEFT HET COLLEGE  
KENNIS GENOMEN VAN'**

- **VOORBEELD**
- **WAT IS JE POLITIEKE  
ACTIE**
- **WAT MOET DE UITKOMST  
WORDEN**
- **WELK PRAKTISCH APPEL  
DOE JE OP WIE?**

**S**PEAK

**POSITIONEER  
JEZELF EN JE  
PARTIJ**



- **BOOS OF  
TELEURGESTELD**
- **WE ZIEN STEEDS  
VAKER**
- **LANGE TEKST ZONDER  
VOORBEELD**

- **OP DIT MOMENT ZIJN ER  
AL 200 GEZINNEN DIE**
- **ONZE PARTIJ SPRAK MET  
EEN MOEDER**
- **WE ZIJN DESTIJD  
OPGERICHT OM OP TE  
KOMEN VOOR...**

**SPEAK**

**ERUDIET**



# ERUDIET

1

Lees je in, weet wat er speelt

2

Wees beschaafd, energiek en heb humor

3

Wees de persoon die het perspectief en de visie schets

- **TE TECHNISCH**
- **CONTEXT ONTBREEKT**
- **BOOS**

- **COMMUNICEER  
PERSOONLIJKER /  
DICHTERBIJ (GISTEREN  
SPRAK IK MET)**
- **SCHETS URGENTIE MET  
CIJFERS EN GEEF  
VOORBEELDEN**
- **ZET AAN TOT GESPREK /  
DEBAT (WAT VOOR  
GEMEENTE WILLEN WIJ  
ZIJN MET ELKAAR?)**
- **BEGIN EENS MET EEN  
QUOTE OF VERGELIJKING  
MET EEN FILM OF BOEK**



**SPEAK**

**AANDACHT**



# AANDACHT

1

Besteed aandacht aan je persbericht : een quote of pakkende kop kan het verschil betekenen

2

Besteed aandacht aan je uiterlijk, toon én...de ander. Stel eens een vraag terug

3

Houd de aandacht vast door een duidelijk intro, voorstel en appél op de ander

- **GEACHTE REDACTIE**
- **BESTE HEER /**
- **MEVROUW**
- **NIET BEREIKBAAR**
- **ZENDEN**
- **WASLIJST**

- **BESTE HANS, IK LEES  
ALTIJD MET INTERESSE  
JE ARTIKELEN**
- **06-NUMMER!**
- **WEES ONDERSCHIEDEND**
- **NIEUWS IS NIEUWS ALS  
HET NOG NIET OP JE SITE  
STAAT**
- **STEL EENS EEN VRAAG  
TERUG AAN DE  
JOURNALIST**
- **KIES 1 HELDER PUNT**



# ADEM EN VOLUME

1

Maak korte zinnen, vooral in het begin. Adem goed met je hele lichaam en niet oppervlakkig.

2

Begin kalm en bouw je verhaal op in volume en tempo.

3

Wissel af in volume tijdens quotes en situaties.



**SPEAK**

**KEEP  
SMILING**



# KEEP SMILING

1

energieke en  
aanstekelijke mensen  
krijgen meer en langer  
aandacht

2

Schets een perspectief  
waar mensen zin in  
krijgen

3

Wat je communiceert...  
krijg je terug

- **FOCUS OP PROBLEMEN**
- **BOZE TOON**
- **HAK ZETTEN**
- **POLARISEREN**
- **UIT OP DEBAT**

- **DROOM LUIDOP MET MENSEN**
- **VIER SUCCESSEN**
- **REIKVISIE EN VERBINDING AAN**
- **DEEL JE TROTS ONLINE**
- **WEES EENS LUDIEK EN LEUK IN JE UITINGEN, DAN VALT DE SERIEUZE TOON DAARNA OOK BETER OP**

# ONTHOUD



## **2 seconden voor een eerste indruk**

Wees de persoon die je zelf graag ontmoet

## **Herhaal herhaal**

Begin en eindig met je kernboodschap

## **8 seconden attentiewaarde**

Verval niet in analyses, maar verras, visualiseer of wees visionair

## **Begin niet met ik**

Je zit in de politiek voor de ander

## **Charisma = 70% ontspanning**

Voorbereiden, oefenen en loslaten

## **Wees positief en aanstekelijk**

Dan willen we langer naar je kijken en luisteren

## **IS OOK MAAR MENS**

Toon interesse, investeer in een contact, weet wat hem/haar journalistiek bezig houdt, geef eens een compliment. > maakt aanval lastiger.

## **WEET TE WEINIG OF TEVEEL**

Check van tevoren het kennisniveau, leg in een mailtje of voorgesprek even uit waar het om gaat en wees alert op aannames / onkunde.

## **HEEFT DEADLINES**

Vraag wanneer het item klaar moet, hoeveel minuten het wordt en wat hij/zij belangrijk vindt om te vragen.

## **HOUDT VAN DE WORSTELING, NIEUWS EN SCHERPTE**

Geef aan waar de emotie, de scherpte en het nieuws zit.



## HEEFT OP MA EN DI WEINIG CONTENT

Stuur een persbericht of spreektekst op maandag of dinsdag, in voorbereiding op de raad. En rond het middaguur, dan worden de eindredacteuren zenuwachtig...

## IS ALLERGISCH VOOR CORRECTIES

Doe dat dus van tevoren, of alleen op feitelijke onjuistheden.

## SMULT VAN METAFOREN

Bedenk van tevoren al de krantenkop of treffende vergelijking en zeg deze aan het begin. 'Fryslân geen Giethoorn laten worden.'

## VINDT ZELF OOK WAT...

Vraag eens naar zijn/haar bevindingen en kom daar in de contacten daarna eens op terug. 'Wat jij ook al zei...'

## **Nooit spiegelen!**

Ga niet fronsen of mee in een negatieve vraagstelling

## **Neem je voorbereidingstijd**

Hals over de kop voor een microfoon is zelden een goed idee

## **Bedenk van tevoren je kernboodschap**

Wat voor vraag ze ook stellen, dit ga je zeggen

## **Ken je verslaggevers**

En laat jezelf kennen, als iemand je visie en verleden kent zal diegene meer begrip hebben

**Spreek rustig, beeldend,  
duidelijk en  
gestructureerd**

Hoe ziet je verhaal er uit, hoeveel onderdelen zijn er, welke praktijk hoort daarbij en wanneer weten we dat je eindigt?

**Be the change you  
want to see**

Ook zo'n hekel aan drammers, langsprekers en boze mensen?

**Doseer en doceer**

Vertel beknopt wat de feiten zijn, wees matig met cijfers en vertel wat er zou moeten gebeuren.

**Lever bewijs en  
voordelen**

Wat fiks je voor wie en wat hebben we daar met elkaar aan?



## **Ga voor de JA**

Vindt u ook dat..?

## **Rangschik keuzes**

Als wij willen dat onze jongeren willen blijven, dan moeten we kiezen voor...

## **Spreek namens een groep en doe een appél**

Deze burgers willen dat wij hier verantwoordelijkheid nemen voor...

## **Sympathiek stellig**

Met boosheid heb je nog nooit iemand voor je gewonnen. Luister actief, pak het belangrijkste tegenargument en vraag daar op door / voeg deze in.

## **Spreek via de voorzitter en tegen de twijfelaars**

Je opponent direct overtuigen wordt lastig, richt je op de anderen die het verschil maken.

## **Verras**

Kom met een argument waar je opponent niet op berekend is.

## **2e termijn**

Houd nog iets van munitie in de tas voor een eventuele tweede termijn. Een voorbeeld, een final thought. Die onthoudt de journalist.

## **Wees de derde hond**

Ga langs zij. Voorzitter, ik hoor hier partijen alleen maar elkaar om de oren slaan met getallen, maar de vraag die voorligt is...



---

Vervelende vragen  
bestaan niet, slechte  
antwoorden wel



Als je wilt weten hoe dat zit, moet je eerst terug naar de vraag...

Die vraag puzzelt ons ook, en velen met ons

Als ik u meeneem naar de dagelijkse praktijk...

U heeft de stukken goed gelezen, dan heeft u ook gelezen dat...

Het heeft de beste professionals maanden gekost om dit uit te zoeken, ik zal proberen in een paar minuten uit te leggen waar het om gaat...

De eerste persoon die daar het antwoord op heeft kan miljonair worden

Als ik dit wil uitleggen op verjaardagen haken de meeste mensen af

Plakzinnen! Twee dingen, enerzijds anderzijds...

WHOG : waar het om gaat

