

# «Alles begint met eerlijkheid»

BRUSSEL — Een recent Amerikaans onderzoek wees het zwart op wit uit: 93% van de kijkers naar een politiek debat heeft meer aandacht voor de nuances in de stem en de lichaamstaal van de deelnemers, dan voor de boodschap. Of omgekeerd: amper 7% van alle kijkers luistert écht naar wat politici op het scherm te zeggen hebben. «En dus ligt er een enorme markt open voor mediatrainers», zegt Evert van Wijk. Al 15 jaar lang schaaft van Wijk de onaantrekkelijke kantjes van Vlaamse en Nederlandse politici bij. Zijn gouden tips bundelde hij in het pas verschenen boek 'Van Sesamstraat naar de Wetstraat'. «Politicus worden kun je leren», concludeert hij. «Zolang je maar luistert naar goede adviseurs.»

PETER VERBRUGGEN

## *Het Laatste Nieuws*

Eigenlijk, zegt Evert van Wijk, is er weinig verschil tussen een politicus en een verkoper van yoghurt. «Het gaat erom dat de mensen je aardig vinden. Dat je hun vertrouwen wint. Maar dat is makkelijker gezegd dan gedaan, want overal loeren de valkuilen. Is een politicus té assertief, dan komt hij al gauw over als een agressieve lingo. Maar stelt hij zich te meelevend op, dan loopt hij het risico afgeslacht te worden. Tussen die twee uitersten loopt een dunne balk, die vaak heel moeilijk te bewandelen is.»

### TRUCJES

Volgens van Wijk bestaan er tal van 'trucjes' om een betere politicus te worden. «Uitermate belangrijk is: eerlijkheid. Je moet geloven in wat je verkondigt. Daar begint alles mee. Als je niet voor de volle 100 procent achter het programma staat, wordt de ballon zo doorgeprikt. Ik herinner me een Nederlandse wethouder die in een dronken bui vertelde dat hij wel eens naar een pornofilm keek. Dat strookte uiteraard niet met zijn partijprogramma en al na één artikel in de krant kon hij zijn carrière inruilen. Of kijk naar Anissa Temsamani: één leugentje en het was voorbij.»

Het boek van van Wijk puilt uit van gouden tips en raadgevingen. We zetten er enkele op een rij:

### Wees niet teveel met de concurrentie bezig

«Dat is een val waar politici dagelijks met beide voeten tegelijk intrappen. Het is toch zo verleidelijk om vooral over de slechte kanten van anderen te spreken. Maar dat pakt geen verf meer. Politici die anderen bekritisieren, krijgen die aanvallen als een boemerang terug in het gezicht. De kijker wil andere dingen horen.»

### Pas op voor vage intenties

«Niks is zo erg als ongeconcretiseerde intenties. Wanneer een politicus zegt dat zijn partij veel wil betekenen voor de ondernemers, heeft hij vooral veel tijd verspild. Maar als dezelfde man verklaart dat hij een wetsvoorstel zal indienen om meer industrieterreinen aan te leggen én als hij ook nog eens de voordelen opsomt van zijn wetsvoorstel, rijft hij zo stemmen binnen.»

### Vertel een verhaal

«Te veel politici vuren tijdens debatten maar in het wilde weg. Mijn advies is: vertel de mensen een verhaal. Val desnoods met de deur in huis, maar reik gaandeweg argumenten aan die je visie onderbouwen. Praat zoals journalisten schrijven: niet in losse flarden, maar in verhaalvorm, met een inleiding en een

slot. Dat vergt voorbereiding maar het loont.»

### Blok hypothetische vragen af

«De snelste manier om een politicus af te maken, is hem over vallen met hypothetische vragen van het genre: 'Maar wat al de werkloosheid toch zou stijgen?', of 'Stél dat de tankwage op de speelplaats zou ontplof zijn...' Politici die op zo'n hypothetische paden meestappen beginnen aan een gevaarlijk avontuur. Beter is die vraag kor af te wimpelen omdat ze eigenlijk toch niet ter zake doet.»

### Blijf alert voor de camera

«Ik vind het altijd leuk als journaalisten een betoog van een politicus samenvatten. Soms kom dat neer op zinnen zoals 'Wat eigenlijk zegt, is dat de belastingen toch zullen stijgen'. Wie dat zwijgt, stemt toe. En wie naast de kwestie antwoordt, delft z'n eigen graf.»

### Laat keuzevragen onbeantwoord

«Toen ik 'Doe De Stemtest' zag op tv, verbaasde het me hoeveel politici zich laten dwingen tot geforceerde keuzes van het type 'Wat kies je - meer natuurgebieden of meer bouwkvelds?'. Bij zulke vragen word je altijd in een hoek geduwd, en maak je vijanden. Een goede politicus antwoordt met argumenten, niet met A of B.»