



Nora van Oostrom-Streep

De juiste quote

moeten regelen. De vergelijking die ik bijvoorbeeld graag gebruik bij testamenten is die met een verzekering. 'Mensen in Nederland verzekeren een betonnen bak onder water nog tegen brand. En juist datgene waarvan ze zeker weten dat het gebeurt – overlijden – verzekeren ze niet, terwijl het een verzekering voor hun dierbaren tegen ellende kan zijn.'

NUANCE

Korte quotes kortom, die absoluut voor veel nuancering en uitbreiding vatbaar zijn maar waarvan de teneur helder is. Het geven van zo'n quote is natuurlijk niet altijd even bevredigend. Vaak wil je veel meer vertellen. Achtergronden schetsen, zaken in perspectief plaatsen en vooral veel nuance aanbrengen. Helaas bestaat daarvoor maar zeer zelden de ruimte.

TENEUR

Op 5 september dient de tuchtzaak over het HEMA-initiatief en op het moment van het schrijven van deze column dienen de journalisten zich alweer bij mij aan met de vraag wat de KNB nu van de zaak verwacht. Ook bij deze vraag past een korte quote, te weten: 'Duidelijkheid voor het gehele notariaat over de mogelijkheden en grenzen van de digitale advisering.' De quote is ongetwijfeld ongenueanceerd en voor veel uitbreiding vatbaar, maar de teneur is denk ik heel helder. En daar gaat het bij het geven van een goede quote om (net als bij een akte): om heldere taal die duidelijkheid schept. ■

Je hebt maar één kans om een goede eerste indruk te maken', luidt vrij vertaald een bekend adagium.

Zeer waar, want onderzoek heeft uitgewezen dat het vormen van een oordeel soms al binnen 100 milliseconden plaatsvindt (zie www.pnas.org). Op basis van het uiterlijk vindt dus de eerste beoordeling plaats, daarna pas komt de inhoud aan de beurt. Bij televisie-optredens mag het uiterlijk dus op het eerste gezicht geen aanleiding geven voor irritatie. Concreet betekent dit: geen witte kleding (te flets), geen schreeuwerige patronen (te opvallend), geen grote sieraden (idem) en niet te veel make-up (te nep). De inhoud is weer een ander verhaal. Bij het leveren van commentaar op voorvallen, mogelijkheden of anderszins is er meestal geen ruimte voor uitgebreide toelichtingen. De tijd die bijvoorbeeld in journaalitems is ingeruimd voor een toelichting is zelden meer dan anderhalve minuut en als het gaat om radio-items of krantenartikelen gaat het geregeld zelfs alleen maar om een korte quote. Een 'soundbite'. Onder journalisten schijnt het 'even een

quotje halen' een begrip te zijn. Het gaat er dan om om bij een deskundige of een betrokkene langs te gaan om een enkele korte zin op te nemen teneinde dit in het item te kunnen verwerken. Dit wetende is het natuurlijk zaak in die korte quote de essentie van je verhaal te leggen. Wat wil je in ieder geval gezegd hebben? Waar mag geen misverstand over bestaan?

JURIDISCHE LUCHTVERKEERSLEIDER

Zelf heb ik natuurlijk inmiddels goed nagedacht over enkele essentiële vragen die met enige regelmaat terugkomen. Een belangrijke vraag is deze: 'Wat voegt de notaris nu toe? Kun je het niet gewoon allemaal zelf regelen?' Het kernantwoord is: 'De notaris is als het ware een juridische luchtverkeersleider. Hij zorgt ervoor dat u veilig kunt opstijgen, een ongestoorde vlucht hebt en ook veilig landt daar waar u wilt landen. Het vliegen kunt u zelf, maar de betrokkenheid van de notaris maakt dat u heel wat rustiger vliegt.' Of woorden van die strekking. Een ander punt dat ik graag gemaakt zie, is dat mensen hun zaken beter