

Vorbij de punten en komma's Adviesvaardigheden van tekstschrijvers

Kernachtig en vlot geschreven adviesrapporten of beleidsnota's zijn eerder uitzondering dan regel. Niet omdat de opstellers niet kunnen schrijven, maar omdat de teksten het product zijn van veelvuldig overleg tussen diverse betrokkenen. Een tekstschrijver kan hier uitkomst bieden, mits hij of zij zélf in een stevige adviesrol durft te kruipen. Op uitnodiging van *Tekstblad* reflecteert Willy Francissen op de tekstadviespraktijk. De redacteur als adviseur: een aanpak.

WILLY FRANCISSEN

is zelfstandig tekstschrijver en schrijftrainer. Ze werkt vooral in opdracht van (semi-)overheidsorganisaties die zich bezighouden met onderwijs en openbaar bestuur.

Regelmatig zie ik een opdrachtgever licht geïrriteerd fronsen als ik doorvraag op de inhoud van een adviestekst die in concept voor ons ligt. Wat is precies de vraag, wat is de hoofdboodschap, hoe kunnen de aanbevelingen concreter? Vaste opdrachtgevers zie ik denken 'daar heb je haar weer met haar hoofdboodschap'. Mijn vragen schuren, omdat ze blootleggen dat de tekst nog verre van klaar is, en dat er meer nodig is dan het zetten van punten en komma's. Wie ben ik om op zo'n moment te bepalen dat punten en komma's niet voldoende zijn? Ik ben, zoals mijn vaste partner in tekstschrijversland Jeanine Mies het zegt, de 'ambassadeur van de lezer'. Na al die

overlegrondes en het gesleutel aan zo'n tekst is de blik van een buitenstaander nodig. Als ik de tekst niet (goed) begrijp, dan zal iemand met minder tijd, aandacht en goede wil het ook niet doen. Om nog maar te zwijgen van de manier waarop het advies in de media terecht komt als het aan de lezer of de journalist wordt overgelaten

Adviesrapport als voorbeeld

Dit artikel zoomt in op adviseren over (de opbouw van) adviesrapporten. Tekstschrijvers adviseren uiteraard ook over andere zaken. Moet de opdrachtgever een nieuwsbrief in print of digitaal uitgeven? Is een pretest nodig van een tekst die op grote schaal of voor een belangrijk onderwerp wordt ingezet? Is een jaarverslag een goed pr-middel? De aanpak die ik hanteer voor adviesrapporten, kan mogelijk als voorbeeld dienen voor andere genres.

om de belangrijkste conclusies te trekken. Ik ben in zo'n geval niet alleen eindredacteur, maar kruip ook in de rol van (tekst) adviseur. Ik probeer mijn opdrachtgevers te overtuigen van mijn eigen hoofdboodschap: die tekst heeft meer nodig dan klein onderhoud. Zoiets doen veel tekstschrijvers, ook in andere genres. Wat komt er bij zo'n adviesrol kijken?

Het begint met een helder beeld van wat er anders kan

Je kunt pas adviseren dat het anders moet, als je een duidelijk beeld hebt van hoe het anders kán. In het geval van adviesteksten valt daarover veel te zeggen. Sla het boek *Adviseren met perspectief* van Louise Cornelis er maar op na. Kort gezegd probeer ik samen met Jeanine en Louise de opstellers van adviezen en beleidsnota's ervan te overtuigen dat de kern voorop moet. Stel in de tekst een heldere vraag, geef direct het antwoord en onderbouw het met rele-

vante bevindingen uit je onderzoek. Dit lijkt een open deur. Toch beginnen nogal wat adviesrapporten met een rijtje vragen en eindigen ze met conclusies die niet automatisch de antwoorden geven. Daartussen staan lange beschrijvingen van bevindingen die niet allemaal relevant zijn voor de conclusies. Deze opbouw heeft vrijwel iedereen die hoger onderwijs heeft genoten, aangeleerd: vraag – beschrijving van de methodiek en de bevindingen – conclusie. Wat wij propageren is feitelijk een 'omkering' daarvan: stel een vraag – geef het antwoord (dit is je conclusie of hoofdboodschap) – onderbouw die met alleen de relevante bevindingen. De rest kan naar bijlagen. Rapporten die volgens deze 'piramidale' structuur zijn opgebouwd, bedienen de scannende lezer beter en hebben meer overtuigingskracht. Het stramien dwingt de schrijver tot helder formuleren, meer dan een traditionele opzet doet. Dat is althans mijn vaste overtuiging, die nog altijd groeit bij elk adviesrapport dat ik onder handen neem.

Maak het alternatief concreet door vragen te stellen

Om aan de opdrachtgever duidelijk te maken hoe de nieuwe structuur eruit kan zien, begin ik met het stellen van mijn confronterende vragen. Ik stel ze ook als de antwoorden in de concepttekst te vinden zijn: wat is de aanleiding van dit advies, wat is de belangrijkste vraag, wat is het antwoord (of de hoofdboodschap), wat zijn de aanbevelingen? Het zijn simpele vragen met een groot effect. Steevast val-



len opdrachtgevers of auteurs stil bij de vraag 'wat is je hoofdboodschap?'. Die zit wel in de concepttekst, maar niet zo expliciet. Er is lef nodig om haar expliciet te maken. Degene die dat doet, is zich zeer bewust van collega's, interne opdrachtgevers of externe doelgroepen die over zijn schouder meekijken. Geen eenvoudige opgave dus. Ik ben van mening dat je zo'n vraag ook in dit stadi-

um van het adviestraject – waarin dus de inhoud al grotendeels vastligt – nog kunt stellen. Liever doe je het eerder in het proces, maar ja, lieverkoekjes worden niet gebakken (op het proces kom ik nog terug). Mijn ervaring is dat ook op dit punt in de tijd de hoofdboodschap nog aan te passen is, al is het spitsroeden lopen omdat je rekening moet houden met diverse gevoeligheden en al geventileerde menin-



gen. Dat maakt dat zo'n inhoudelijk gesprek over het advies (inclusief het stellen van de vragen) minstens zo belangrijk als het lezen van de concepttekst.

Een proeve van bekwaamheid helpt

Met praten alleen overtuigt je niet iedereen. Groot onderhoud plegen aan een tekst die afleek, vraagt om meer. Mijn gesprekspartners zijn vaak gepromoveerde weten-

schappers of leden van adviesraden die al heel lang de gangbare opbouw van rapporten volgen. Mijn hoofdboodschap blijkt lastig te verwerken. Om haar te illustreren, laat ik regelmatig twee inhoudsopgaves zien van hetzelfde adviesrapport: de één komt uit de door een opdrachtgever aangeleverde concepttekst, de ander uit de door mij bewerkte versie. Zo'n voorbeeld overtuigt, maar dan nog

kan er weerstand zijn – begrijpelijk, het is ook een grote omschakeling. Dan hoor ik bijvoorbeeld: 'Wat jij zegt klinkt logisch, maar het is onnodig, want onze doelgroep is gewend aan complexe teksten.' Of: 'Zo'n opbouw kan niet bij juridische teksten.' Of: 'Het kan niet want wij zijn technenuten.' Ook veel gehoord: 'In jouw structuur is de tekst niet wetenschappelijk meer.' Allemaal weerlegbaar volgens mij, al kan ik voor adviesrapporten niet terugvallen op recente onderzoeken die laten zien hoe die rapporten precies worden gelezen.

Ik heb onlangs een 'brainstormgroep' opgezet om te bespreken hoe we deze leemte in onderzoek kunnen aanvullen. Intussen reageren opdrachtgevers en ontvangers van adviesrapporten enthousiast op teksten die volgens het piramide-principe gestructureerd zijn. Zonder uitzondering gaan mensen overstag als ik ze één A4'tje voorleg met een piramidale opbouw van hun tekst. Deze opbouw maak ik op basis van de eerder gestelde vragen over het advies én de oude tekst. Als ik laat zien op welke plekken ik in de nieuwe structuur de oude tekst gebruik, is het A4'tje voldoende om groen licht te krijgen voor groot onderhoud.

Beweeg mee waar het kan, wees standvastig waar het moet

Ik moet de eerste adviseur nog tegenkomen van wie alle adviezen zijn uitgevoerd. In de praktijk moet je ook als tekstschrijver-adviseur water bij de wijn doen. Niet alle passages in een dertig bladzijden tellend rapport zullen voldoen

aan jouw particuliere eisen. Wat ik in adviestrajecten wel streng bewaak, is dat de nieuwe structuur ook echt de nieuwe structuur blijft. Na oplevering van het A4'tje met de opbouw (en soms nóg eens na oplevering van de volledige advies tekst) proberen mensen toch vaak via hun commentaar terug te gaan naar 'oude' indelingen. Als ik alle opmerkingen zou verwerken, lopen bijvoorbeeld de aanleiding voor de adviesvraag en mogelijke antwoorden

Ik moet de eerste adviseur nog tegenkomen van wie alle adviezen zijn uitgevoerd. In de praktijk moet je ook als tekstschrijver-adviseur water bij de wijn doen

door elkaar. Dat gebeurt ook in traditioneel opgezette rapporten, maar in piramidiaal geschreven stukken vallen dubbelingen meer op, omdat als het goed is het betoog helderder is. Op dit punt moet ik altijd denken aan wat menig rijksambtenaar zelf verzucht bij veranderingstrajecten: het lijkt de processie van Echternach wel, je doet drie stappen vooruit en twee achteruit. Vasthoudendheid is hier geboden. Het helpt om opnieuw de simpele, confronterende vragen te stellen en te wijzen op cirkelredeneringen als gesprekspartners bij 'wat is de aanleiding' (deels) hetzelfde antwoord geven als bij 'wat is de hoofdboodschap'.

Zorg voor een goed eindresultaat

Alweer een open deur, maar toch eentje die aandacht behoeft. Na al dat praten en overtuigen moet je uiteraard waarmaken wat je hebt beloofd: een kernachtig, vlot geschreven betoog opleveren. Ik heb meestal een dag of vijf voor het herschrijven van een rapport. Altijd slaat op dag twee de twijfel toe. Met het zweet in mijn handen vraag ik me af waarom ik weer zo hoog van de toren heb geblazen. Waarom denk ik dat ik het beter kan dan al die

hooggeleerde mensen die vóór mij aan de tekst hebben gewerkt? Ik weet inmiddels dat dit gevoel op dag drie verdwijnt. Ik moet erop vertrouwen dat ik verstand heb van de vorm, waar anderen verstand hebben van de inhoud.

Evalueer het proces en het eindproduct

Dit brengt mij op een lastig punt: in hoeverre zijn vorm en inhoud van elkaar te scheiden? Sommige collega's zullen zeggen: die zijn niet te scheiden. Schrijven en helder nadenken over de inhoud gaan hand in hand. Dat begrijp ik, en ik ervaar het zelf elke keer als ik een rapport bewerk. Dat zou ervoor pleiten om de tekst-

schrijver-adviseur veel eerder in het traject in te zetten. Of om de vaste auteurs van adviesrapporten te trainen in piramidiaal schrijven.

Dat laatste doe ik regelmatig, ook weer samen met Jeanine en Louise. Het werkt goed, er zijn veel auteurs die openstaan voor 'onze' manier van schrijven en deze zien als een eyeopener. Hun (en onze) opdrachtgevers zijn tevreden over de producten die het oplevert. Zelf volg ik de behandelde rapporten via nieuwssites of Twitter en constateer met regelmaat dat de hoofdboodschap goed is overgekomen. Niettemin zullen er altijd auteurs zijn voor wie zo'n nieuwe manier van schrijven te ingrijpend is. Ook dat begrijp ik goed, want heel makkelijk is het niet, zeker niet als je getraind bent in de traditionele werkwijze. Moet een inhoudelijk deskundige altijd goed kunnen schrijven? Of omgekeerd: moet een tekstschrijver gespecialiseerd zijn in een bepaald kennisdomein om zelf adviezen te kunnen schrijven? Ik heb onlangs een adviestekst van scratch af geschreven, dus zonder dat iemand anders eerst een concepttekst had gemaakt. Het ging over schrijfvaardigheidsonderwijs, een onderwerp dat mij na aan het hart ligt, dus heel moeilijk was het niet. Zou het gaan over – ik noem maar iets – de grondexploitatie door gemeenten, dan was het misschien een ander verhaal. In de praktijk blijven tekstschrijvers en inhoudelijk deskundigen elkaar nodig houden. Idealiter werken ze zo vroeg mogelijk in het proces samen. En lukt dat niet, ach, dan heeft de tekstschrijver misschien iets aan dit artikel. ■