

# coaching training intervisie

PETA TWIJNSTR A

Geplaatst op de site van het Tijdschrift voor Coaching

Succesvol Schrijven  
Allan en Barbara Pease  
Sectrum  
2008  
78902745260

Het is helder: het boek belooft ons meer opdrachten, meer inkomen, meer winst en een succesvol bestaan. Maar...dan moeten we het boek wel goed lezen en we moeten beslist hoofdstuk 1 en 2 lezen en niet door de hoofdstukken zappen. Dit staat in de inleiding en de stijl past bij de schrijfstijl die de schrijvers promoten. Ook de rest van het boek is zo geschreven: korte zinnen, pakkende openingzinnen, beeldend, uitgebreid, en met veel voorbeelden. Het maakt het lekker leesbaar. De vele voorbeeldbrieven vullen bladzijde na bladzijde, fijn om snel doorheen te scannen.

Het uitgangspunt is: *Hoe meer je de lezer boeit, hoe groter de kans dat hij doet wat je wilt.* En dat is handig als je een dienst of product aan de man brengt.

Om te boeien hebben de schrijvers tips: *als je het niet zegt schrijf het dan ook niet, maak in specifieke bewoordingen duidelijk wat de lezer opschiet met wat jij hem te bieden hebt, open met een compliment of bedankje.* En verder: *gebruik vette letters, onderstrepingen en inspringende alinea's om onderdelen er uit te laten springen.*

Een aantal tips uit het boek zijn ook handig bij het schrijven van mails. De tips die ze geven voor het schrijven van offertes heb ik meteen toegepast: *veel tekst en de bedragen gelijk in het begin en niet te prominent, afsluiten met iets positiefs en in de PS iets wat je wilt dat mensen onthouden.* Een PS lezen mensen vaak het eerst.

De schrijfstijl van het boek en de teksten in de voorbeeldbrieven zijn erg Amerikaans. Het is af en toe alsof ik de stemmen hoor van TelSell. Ze vertellen me steeds weer uitvoerig waarom ik het product dat ze aanbieden echt moet hebben

Het verbaast me dat je met zo weinig inhoud een boek vol kunt schrijven. Het zijn handige tips die gegeven worden maar het zijn er niet zoveel.

Ik sluit deze recensie af in de geest van het boek: "Dankjewel dat je deze recensie gelezen hebt. Je weet nu welk boek je moet kopen om je klanten beter te boeien. Ik vond het fijn om met jou de inhoud van dit boek te mogen delen".

Peta Twijnstra (coach, trainer en intervisiebegeleider in Leeuwarden. Tevens publiceert zij artikelen over coaching. [www.petatwijnstra-coaching.nl](http://www.petatwijnstra-coaching.nl) )

Peta Twijnstra  
Hobbemastraat 14  
8932 LB Leeuwarden



058 - 215 81 19  
[info@petatwijnstra-coaching.nl](mailto:info@petatwijnstra-coaching.nl)  
[www.petatwijnstra-coaching.nl](http://www.petatwijnstra-coaching.nl)