

**DE**  *Derde  
herziene  
editie*

**kracht**

**VAN HET**

**piramideprincipe**

**GIDS VOOR HELDER DENKEN EN SCHRIJVEN**

**Eline Janssen**  
**Marita van Rijssen**

**Boom**

# De kracht van het piramideprincipe

Gids voor helder denken en schrijven

*Derde herziene editie*

Eline Janssen en Marita van Rijssen

**Boom**

# Inhoud

VOORWOORD	5
1 INLEIDING	11
2 PIRAMIDESCHRIJVEN IN EEN NOTENDOP	13
2.1 Wat is piramideschrijven?	13
2.2 Wat zijn de voordelen van piramideschrijven?	14
2.3 Waar komt piramideschrijven vandaan?	15
2.4 Hoe werkt piramideschrijven?	15
2.5 Voorbeeld	18
Checklist	21
3 HET STARTPUNT IN KAART BRENGEN	23
3.1 Bepaal je publiek en je doel	24
3.2 Bepaal de situatie, het probleem en de vraag	28
3.3 Formuleer de kernboodschap	31
3.4 Voorbeelden van startpunten	32
Checklist	38
4 EEN TEKSTOPBOUW MAKEN	39
4.1 Bedenk welke vragen je kernboodschap oproept	40
4.2 Bedenk welke vervolgvragen de lezer heeft	42
4.3 Beantwoord de vervolgvragen tot er geen nieuwe meer ontstaan	44
4.4 Controleer de piramide en vul deze waar nodig aan	46
4.5 Zet je piramide om in een tekstopbouw	48
4.6 Zet bijlagen en links gericht in	51
4.7 Vaste piramidestructuren	53
4.8 Wanneer je afziet van de piramidevorm	56
Checklist	59

5	MET VAART HET CONCEPT SCHRIJVEN	61
5.1	Zorg voor een prettige schrijffomgeving	62
5.2	Kies het juiste moment om te schrijven	63
5.3	Weersta de neiging te gaan sleutelen	63
5.4	Parkeer invallen op een apart papier of scherm	64
	Checklist	66
6	HET CONCEPT UITWERKEN TOT EEN HELDERE TEKST	67
6.1	Maak je tekst scanbaar	67
6.2	Zorg voor een begrijpelijke schrijfstijl	78
6.3	Controleer je tekst op fouten	84
	Checklist	87
7	OVERTUIGEN	89
7.1	Zorg voor een logische redenering	89
7.2	Sluit aan op de situatie en belangen van je lezer	94
7.3	Ga in op bezwaren	100
7.4	Beperk de hoeveelheid argumenten	103
7.5	Zorg dat je redenering in de tekst herkenbaar is	105
	Checklist	107
8	PIRAMIDESCHRIJVEN PER TEKSTSOORT	109
8.1	De e-mail en de brief	109
8.2	De powerpointpresentatie	111
8.3	Het rapport	113
8.4	De offerte	114
8.5	Het artikel en de blog	115
8.6	De webtekst	118
8.7	Sociale media	120
	Checklist	123

## INHOUD

9	OVER LEZERS EN SCHRIJVERS	125
9.1	Hoe lezers van nu lezen	125
9.2	Waarom schrijvers vaak veel te veel opschrijven	128
	LITERATUURLIJST	131
	BIJLAGE: VOORBEELDTEKSTEN	133
	INDEX	163

Infobesitas: wie heeft er niet mee te maken? De meeste mensen krijgen elke dag een enorme hoeveelheid tekst voor hun kiezen. E-mails, adviezen, beleidsteksten, offertes, en andere beeldschermteksten: binnen organisaties worden ze in grote aantallen geproduceerd. Daarnaast zijn uitvoerige powerpointpresentaties aan de orde van de dag.

Door de overvloed aan informatie en de rol van internet is de manier waarop wij met teksten omgaan de afgelopen 25 jaar sterk veranderd. De lezer van nu is haastig en leest scannend, op zoek naar informatie die voor hém interessant is. Hij wil snel weten wat de belangrijkste boodschap is en hoe de tekst is opgebouwd, zodat hij de informatie kan vinden die hij nodig heeft.

Wil je als schrijver je doel bereiken, dan moet je inspelen op het gedrag en de behoeften van je lezer. Het piramideprincipe biedt je hiervoor een handige methode. Hiermee redeneer je vanuit je kernboodschap en de vragen die deze oproept bij de lezer, in plaats van vanuit de informatie die je beschikbaar hebt. De kernboodschap zet je vooraan: daar gaat het de meeste lezers immers om.

Dit boek is een praktische gids voor piramideschrijven. Het geeft je handvatten om je teksten gericht voor te bereiden, op te bouwen en daadwerkelijk te schrijven.

## Leeswijzer

Wat piramideschrijven inhoudt, lees je in hoofdstuk 2 van dit boek. De vier stappen van piramideschrijven – van startpunt tot complete tekst – beschrijven we in hoofdstuk 3 tot en met 6. Hoofdstuk 7 gaat over hoe je je lezer overtuigt met je boodschap. Vervolgens komen in hoofdstuk 8 de bijzonderheden van het piramideprincipe voor diverse tekstsoorten aan bod, zoals de e-mail, het rapport en de powerpointpresentatie. De bijlage bevat een aantal voorbeeldteksten, in oorspronkelijke vorm en in piramidevorm. In deze uitgave van 2021 sluiten de voorbeeldteksten naadloos aan op de voorbeelden van het startpunt en de tekstopbouw in hoofdstuk 3 en 4.

## 2

# Piramideschrijven in een notendop

De kernboodschap vooraan, dat is het eerste uitgangspunt van piramideschrijven. Het tweede uitgangspunt: ga uit van de vragen van je lezerspubliek. Daarom beantwoorden we in dit hoofdstuk de meestgestelde vragen over piramideschrijven. Aan het einde vind je een voorbeeld van een piramidetekst.

## 2.1 Wat is piramideschrijven?

Piramideschrijven is een manier van denken. Het draait om logische keuzes maken vóórdat je gaat schrijven. Die keuzes maak je vanuit de situatie en informatiebehoefte van je lezer, en vanuit je doel. Zo voorkom je dat je je bij het schrijven te veel laat leiden door de inhoud waarover je schrijft.

Bij piramideschrijven werk je vanuit de vragen van je lezerspubliek. De belangrijkste vraag beantwoord je eerst met de kernboodschap. Daarna werk je die boodschap uit met een toelichting, een onderbouwing of een nuancering. Het belangrijkste vertel je eerst, steeds weer. Dit geldt op het niveau van het hoofdstuk, de paragraaf en de alinea.

Zo ontstaat een kernachtige en heldere tekstopzet, die aansluit op de informatiebehoefte van de lezer. Deze kan de tekst in een paar stappen scannen en heeft snel zicht op de kernboodschap. Vervolgens kan de lezer bepalen waarover hij meer wil weten. Daarvoor richt hij zijn aandacht op de uitwerking van de informatie onder een kopje en stopt hij wanneer hij genoeg weet, of overtuigd is. Op dat moment kan de lezer gemakkelijk terug naar de hoofdlijn.

### Waarom schrijvers snel veel te veel opschrijven

Veel schrijvers redeneren vanuit hun eigen kennis en situatie. Ze delen hun denkproces met de lezer, door te laten zien hoe ze precies tot hun conclusie, advies of andere kernboodschap zijn gekomen. Het resultaat is vaak een lange tekst, waarbij de kernboodschap achteraan staat. Herkenbaar?

Hoe komt het dat schrijvers snel neigen naar lange teksten? Een mogelijke verklaring zit hem in hoe we hebben leren schrijven op school en in studie. Het was daar

gebruikelijk om de conclusie of het advies als laatste te presenteren. De docent die ons werkstuk, scriptie of paper beoordeelde, wilde meestal vooral weten hoe we ons onderzoek of project precies hadden aangepakt. Een andere verklaring is dat veel mensen automatisch vanuit hun eigen perspectief redeneren.

## 2.2 Wat zijn de voordelen van piramideschrijven?

De piramidemethode leidt tot beknopte, heldere en overtuigende teksten. Drie lezersvoordelen op een rij:

1. De lezer krijgt de kernboodschap direct gepresenteerd en hoeft dus niet te zoeken. De piramideopbouw maakt daarbij inzichtelijk waarop je conclusie of advies gebaseerd is. Dat vergroot de overtuigingskracht van de tekst.
2. De lezer wordt niet opgezadeld met informatie die er niet toe doet. De tekst sluit qua opbouw en afbakening aan op de informatiebehoefte van de lezer. Bovendien leidt het lezersperspectief gemakkelijker tot een eenvoudige en aantrekkelijke tekst.
3. De lezer kan gemakkelijk selectief lezen. Dat komt doordat een piramidetekst scanbaar is en opgebouwd volgens het principe: het belangrijkste eerst. Bovendien helpt deze ordening om de informatie te onthouden.

### Moeten lezers niet wennen aan piramideteksten?

Voor sommige lezers is het inderdaad even wennen. Veel ontvangers van rapporten bladeren automatisch door naar het laatste hoofdstuk, waar ze de conclusie verwachten. Deze gewoonte kan tot verwarring leiden. Onze ervaring is dat deze verwarring van korte duur is. Eenmaal teruggebladerd naar de inhoudsopgave, ziet de lezer direct waar hij moet zijn: vooraan in de tekst.

En wat levert de piramidemethode jouzelf als schrijver op?

1. Je hebt meer effect met je teksten. Dat betekent: sneller akkoord op besluitdocumenten, eerder een reactie op verzoeken en minder misverstanden.
2. Je loopt niet vast in je schrijfproces. Je werkt namelijk volgens een gestructureerd stappenplan.
3. Je bespaart tijd bij het uiteindelijke schrijven. Doordat je je boodschap vooraf goed uitdenkt en uitwerkt in een tekstopbouw, gaat het schrijven makkelijker en sneller. Dat komt ook doordat je teksten waarschijnlijk korter worden.



## 2.3 Waar komt piramideschrijven vandaan?

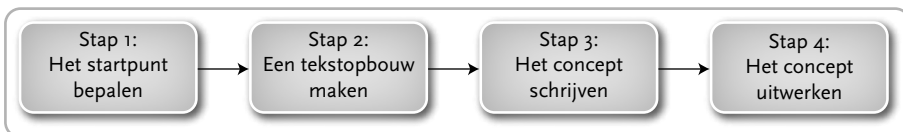
Piramideschrijven is gebaseerd op *The Pyramid Principle* van de Amerikaanse organisatieadviseur Barbara Minto. Zij ontwikkelde deze methode in de jaren zeventig voor organisatieadviesbureau McKinsey & Company in New York. Adviseurs van McKinsey gingen ertoe over om volgens deze methode hun rapporten te schrijven en dat bleek een groot succes. Klanten waren erg enthousiast over de kernachtige, heldere adviezen die zij ontvingen in plaats van de eerdere vuistdikke, klassiek opgebouwde rapportages.

Minto's boek *The Pyramid Principle. Logic in Writing and Thinking* verscheen in 1985. Het piramideprincipe is bij McKinsey en andere Amerikaanse organisatieadviesbureaus nog altijd een toonaangevende structureringsmethode. Ook in Nederland kiezen steeds meer organisaties voor piramideschrijven. Denk bijvoorbeeld aan overheidsorganisaties als ministeries, gemeenten en politie, en verder advies- en onderzoeksbureaus, banken en verzekeringsmaatschappijen.

Overigens komt het piramideprincipe niet volledig uit Minto's koker. Je ziet het principe ook terug in krantenberichten en persberichten: de belangrijkste informatie staat direct in de kop en de lead. We spreken hier wel van 'oprolbaarheid': je kunt de tekst van onderaf zo ver je wilt oprollen, en dan blijft nog altijd de kern van het verhaal staan.

## 2.4 Hoe werkt piramideschrijven?

Piramideschrijven doe je in stappen. Bij elke stap maak je keuzes die gevolgen hebben voor de stappen daarna. Daarom is het belangrijk dat je elke stap zorgvuldig uitvoert. In dit boek gaan we uit van vier stappen. Eerst bepaal je het startpunt en vervolgens bedenk je op basis daarvan een piramideopbouw. Daarna schrijf je de tekst in concept, om deze ten slotte uit te werken tot een heldere tekst.



Figuur 2.1 *Stappenplan voor piramideschrijven*

**Hoe krijg je piramideschrijven in je systeem?**

Leren piramideschrijven vraagt oefening en tijd. In die tijd maken onze hersenen nieuwe verbindingen, waardoor de nieuwe schrijfaanpak langzamerhand inslijt. Volgens geheugendeskundigen is veertig dagen oefenen met nieuw gedrag voldoende om dit tot voorkeursgedrag te maken. In dit geval is het piramideschrijven verankerd in je systeem en voelt het 'natuurlijk'.

**Stap 1: breng je startpunt in kaart**

Als eerste stel je vast wat de context van je tekst is. Deze context bestaat uit de volgende onderdelen:

- het publiek en het doel;
- de situatie, het probleem en de vraag (SPV);
- de kernboodschap.

Je publiek is bepalend voor wat je tekstdoel is, waaruit je boodschap bestaat en hoe je deze brengt. Het is dus belangrijk om je publiek te kennen. Van daaruit breng je in kaart wat het inhoudelijk vertrekpunt is van je boodschap. Je stelt vanuit het perspectief van je publiek de situatie rond je onderwerp vast, bepaalt wat het probleem is in deze situatie en vertaalt dit probleem vervolgens in een lezersvraag.

Het antwoord op die vraag is de kernboodschap van je tekst. De kernboodschap vormt de top van de piramide die je in de tweede stap gaat bouwen. Alle informatie die je verder geeft, moet deze kernboodschap ondersteunen.

De uitwerking van stap 1 vind je in hoofdstuk 3.

**Stap 2: maak een tekstopbouw**

Je bedenkt welke vragen je kernboodschap kan oproepen bij de lezer. Daarna bepaal je de volgorde waarin je die deelvragen wilt beantwoorden. Deze volgorde werk je uit tot een opbouw voor de tekst.

Deze tweede stap komt uitgebreid terug in hoofdstuk 4.

**Is het piramideprincipe ook te gebruiken in gespreksvoering?**

Zeker! Ons advies: bereid bij een belangrijk gesprek eerst je argumentatie voor in een piramide. Het is vaak strategisch en psychologisch verstandig om in een gesprek niet al je argumentatiekruit in één keer te verschieten. Geef je gesprekspartner in het gesprek eerst je kernboodschap. Als je in je voorbereidende piramide

goed hebt ingespeeld op zijn of haar mogelijke vragen en tegenwerpingen, kun je daar in het gesprek adequaat op reageren.

### **Stap 3: schrijf met vaart je concept**

Je schrijft een eerste tekstversie op basis van de opbouw die je hiervoor hebt bedacht. Voor een goede focus en ruimte voor creativiteit adviseren we je om je innerlijke criticus bij deze stap 'uit' te zetten en jezelf flow te gunnen bij het schrijven.

Een uitwerking van stap 3 vind je in hoofdstuk 5.

### **Stap 4: werk je concept uit tot een heldere tekst**

Nadat je even afstand hebt genomen van je concept, ga je je tekst aanscherpen. Je maakt je tekst scanbaar, bijvoorbeeld door informatieve kopjes te kiezen. Daarnaast zorg je voor een begrijpelijke stijl en check je je argumentaties.

Hoofdstuk 6 gaat dieper in op deze laatste stap.

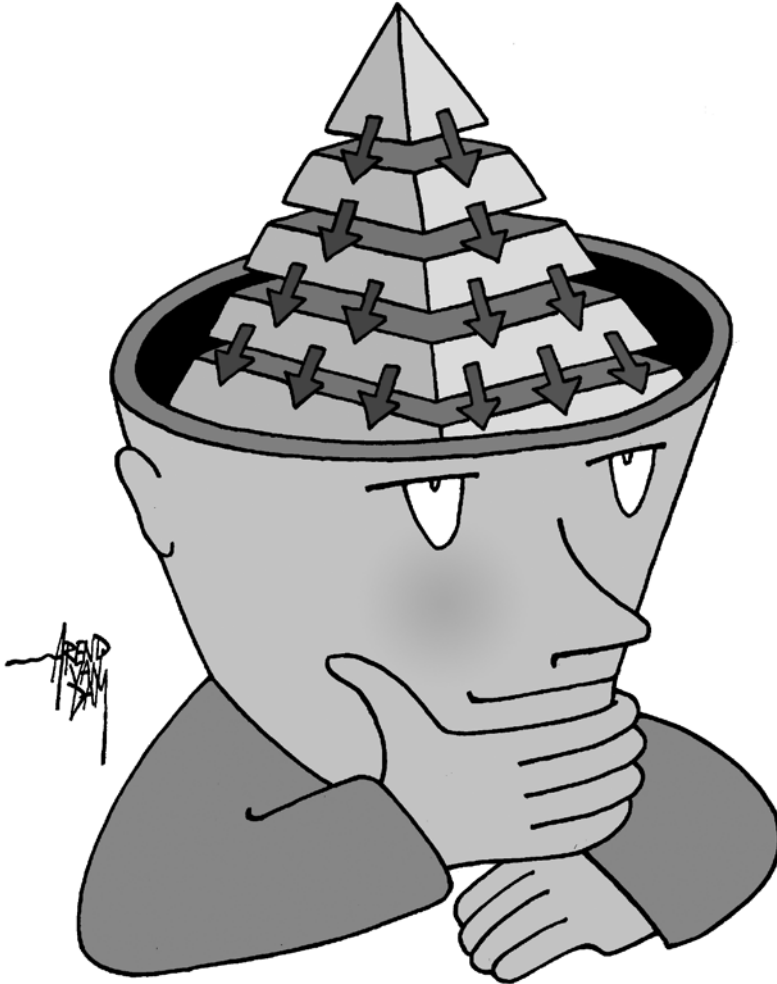
#### **Tip: Vraag feedback!**

Een frisse, kritische blik van een ander kan heel waardevol zijn als je werkt aan een tekst die ertoe doet. Hoe goed je je ook inspant voor een goed resultaat, we hebben allemaal onze beperkingen en blinde vlekken. Zeker als je langere tijd intensief schrijft, is de kans groot dat je dingen over het hoofd ziet die voor jou vanzelfsprekend zijn, maar niet voor je publiek.

Feedback vragen van een collega of andere persoon die wat verder af staat van je publiek, is daarom vaak een goed idee. Wanneer vraag je die feedback dan? Dat kan bij elke stap van je schrijfproces. Je kunt gericht feedback vragen op je startpunt, je tekstopbouw, de concepttekst en de bijna-definitieve tekst. Bij elke stap stel je een andere feedbackvraag en kun je een andere persoon om feedback vragen. In hoofdstuk 3 tot en met 6 geven we per stap een tip.

## 2.5 Voorbeeld

Hoe ziet een piramidetekst er dan uit? Hier volgt een e-mail in twee varianten: de oorspronkelijke versie en een versie in piramidevorm. De e-mail is het antwoord van een leidinggevende op een verzoek van een medewerker. Deze medewerker heeft budget aangevraagd voor een workshop snellezen en een afdelingsuitje raf-ten. Kijk en vergelijk!



*piramideschrijven is een manier van denken*

## Dé methode voor doelgericht schrijven

We lezen steeds vluchtiger en selectiever door de overvloed aan informatie die op ons afkomt. Wil je als schrijver effect hebben met je tekst, dan moet je daarop inspelen. Het piramideprincipe is daarvoor een handige methode. Hiermee ga je bij het schrijven uit van de voorkennis en informatiebehoefte van de lezer rond het onderwerp, en niet van je eigen kennis en denkproces. Zo kom je tot een beknopte en scanbare tekst waarbij de kernboodschap voorop staat.

*De kracht van het piramideprincipe* laat je zien hoe je in vier stappen naar een doelgerichte tekst werkt. De methode in het boek is gebaseerd op het Pyramid Principle dat de Amerikaanse consultant Barbara Minto voor McKinsey ontwikkelde. De auteurs kiezen voor een pragmatische benadering van het piramideprincipe. De praktische tips en praktijkvoorbeelden helpen je de methode direct in je werk toe te passen. Het resultaat: je bereikt in minder tijd meer effect met je teksten.

Dit boek is bedoeld voor iedereen die de overstap wil maken van informatie spuien naar lezergericht schrijven. Of je nu beleidsmedewerker, adviseur, consultant of onderzoeker bent. In deze derde herziene editie zijn onderwerpen als het MECE-principe en het gericht inzetten van bijlagen en links verdiept en geactualiseerd. Dat geldt ook voor de tips en voorbeelden.



**Eline Janssen** en **Marita van Rijssen** geven al ruim 25 jaar schrijftrainingen. Ze helpen adviseurs en andere professionals om sneller beknopte en overtuigende teksten te schrijven, zoals adviezen, besluitvormingsteksten, e-mails, webteksten en offertes. Hun opdrachtgevers zijn divers: van ICT-bedrijven, banken, verzekeraars en woningcorporaties tot universiteiten, ministeries, gemeenten en de Nationale Politie. Janssen en Van Rijssen werken samen onder de vlag Piramideschrijven.nl.



‘Geweldig boek. Heeft mij enorm geholpen bij het schrijven van blogs en mijn eigen boek.’  
**Mirjam Hubregtse**, managing director trainingsbureau Room to Grow

‘Wie moeite heeft met de opbouw van een document of het schrijven van een beleidsvoorstel, krijgt in dit boek een duidelijke aanpak aangereikt. *De kracht van het piramideprincipe* is zeer overzichtelijk opgebouwd en daarom goed leesbaar.’

**Peter de Roode** op [managementboek.nl](http://managementboek.nl)

boom.nl  
boommanagement.nl

