

INLEIDING

De kunst van boekenfluisteren

You can, you should, and if you're brave enough to start,
you will.

– Stephen King, *On Writing*

Succes met je boek. Dat wil elke schrijver, maar in de top 10 is helaas maar plek voor tien. Ondanks die felle concurrentie is zelf een boek schrijven een droom van veel mensen. En we weten dat tussen droom en daad iets in de weg staat: 'wetten en praktische bezwaren'. Dit boek gaat over de wetten en praktische bezwaren bij het maken van een boek, en hoe je die aanpakt om jouw droom waar te maken.

Om succes te hebben met je boek moet de droom wel eerst een daad worden. Succes begint altijd met een besluit, namelijk om het ook echt te gaan dóén. Dat boek schrijven. Zien of het lukt om dat wat je in je hoofd hebt, zó op papier te krijgen dat anderen het graag willen lezen. Dat een uitgever durft te investeren in jouw boek. Dat jouw boek gaat opvallen, dat mensen het tegenkomen in boekwinkels en kiosken, in kranten en bladen. Op radio, tv en internet. In talloze blogs. Dat jouw boek in de etalages komt te liggen, in hoge stapels op de tafels en naast de kassa. Dat mensen het mooi, interessant, spannend, ontroerend, inspirerend, kortom belangrijk gaan vinden. Erover gaan praten, discussiëren, twitteren. Het kopen, het aanraden, het cadeau geven aan hun beste vrienden en vriendinnen. Dat ze jouw boek meenemen naar een onbewoond eiland, omdat ze het niet meer kunnen missen... zó'n boek wil je schrijven!

Tot zover de droom. Nu de wetten en praktische bezwaren waar

je als schrijver maar beter rekening mee kunt houden. De wereld van uitgevers, literair agenten en boekhandelaars zit vol codes en valkuilen, rituelen en tradities. Ook als je niet van plan bent om je daaraan te storen kan het geen kwaad om ze te kennen. En praktische bezwaren, die kun je oplossen.

In mijn jaren als redacteur en uitgever, als boekenfluisteraar dus, ben ik de gekste beginnersfouten, misverstanden, valse verwachtingen en naïeve illusies tegengekomen. Veel daarvan zijn makkelijk te vermijden, als je ze eenmaal kent. Andere problemen zijn lastiger. Daar moet je goed over nadenken, lastige keuzes in maken of flink voor oefenen. De kunst afkijken van geslaagde voorbeelden is altijd handig, zeker wanneer je begint. Je moet ook weten wat je wilt en je daar niet van laten afleiden. Maar wacht eens even: goed nadenken, voorbeelden bestuderen, oefenen, focussen op je doel, ervoor gaan en niet opgeven... zijn dat niet eigenlijk allemaal aspecten van 'talent'? Moet je talent hebben om een goed boek te kunnen schrijven?

Daar wil ik je meteen over geruststellen. We kennen allemaal voorbeelden van echte verhalenvertellers. Een favoriete schrijver misschien, of die grapjas in het café die altijd een goed verhaal paraat heeft. Zij weten 'als vanzelf' hun publiek te boeien en de aandacht vast te houden. Zulk verteltalent is fijn om te hebben, zeker als je fictie schrijft, maar voor een succesvol boek is het niet noodzakelijk. Dus knoop dit in je oren: of jij veel of weinig verteltalent hebt maakt mij als boekenfluisteraar echt niet uit. De problemen en twijfels die je bij het schrijven zult tegenkomen kun je namelijk prima oplossen met goed nadenken, focussen, enzovoort. En natuurlijk met openstaan voor zinnige kritiek en goed advies. Allemaal zaken die je jezelf zo nodig kunt aanleren en die je dus zelf in de hand hebt. En, niet toevallig, ook allemaal zaken die in dit boek aan de orde komen. Je kent vast wel het cliché dat elk kunstwerk bestaat uit 'tien procent inspiratie en negentig procent transpiratie'. Dat geldt eveneens voor een goed boek. En ik beloof je: als jij je voor honderd procent inzet voor die negentig procent, dan komt het met die andere tien procent ook goed.

Succes met je boek! bevat nuttige tips, trucs en adviezen voor beginnende schrijvers. Zodat je, als je dat boek nu eindelijk eens echt gaat

schrijven, in staat bent om het meteen zo goed mogelijk te doen. Ik zal je bewust maken van beginnersfouten – zodat je die kunt vermijden. Ik ga je verklappen wat redacteurs en uitgevers eigenlijk van je willen, waar ze de pest aan hebben (liever niet doen, dus) en waar ze respect voor hebben (inkoppertje, dus). Ik zal je laten zien hoe je sneller en efficiënter resultaat bereikt, of je je boek nu wilt onderbrengen bij een uitgeverij of het liever in eigen beheer uitgeeft. Of je het nu schrijft voor familiekring, klantenkring of voor het grote publiek. Of het nu fictie is of non-fictie. Of je het nu weg wilt geven of er rijk mee hoopt te worden. Of je het nu ouderwets uitgeeft op papier, of als e-book, app of in een andere vorm. Ik ga je laten zien dat er een spannend verhaal schuilt in alles wat je wilt vertellen. Ook in non-fictie, ook in informatie. Dat is belangrijk, want alleen met een spannend verhaal kun je lezers verleiden. Alleen met een spannend verhaal kun je lezers boeien, hun harten en geesten raken. Pas dan kun je succes hebben met je boek, met jouw verhaal.

Jouw verhaal. Dat is waar het een boekenfluisteraar om gaat. Hoe maak je jouw verhaal goed? Hoe maak je het nog beter? Hoe maak je het spannend? Hoe maak je het onontkoombaar? Hoe maak je van jouw verhaal een succesverhaal? Laten we beginnen!

VERANTWOORDING

Boeken met adviezen voor schrijvers gaan bijna altijd over de kunst van het schrijven zelf. Stijlvormen, vertelperspectieven, de eerste zin, dat soort dingen. Lees die boeken en doe er je voordeel mee, maar denk niet dat je er daarmee bent. Goed schrijven is van belang, zeker, maar vooral bij non-fictie zijn andere zaken net zo belangrijk. Daarom leg ik in dit boek de nadruk op de conceptuele, structurele, organisatorische en zakelijke kanten van het schrijven van een boek. Ik heb als uitgever vaak gemerkt dat juist die aspecten door onervaren schrijvers veronachtzaamd worden, als men zich er al van bewust is. De tips en suggesties over het schrijven zelf vormen daarom een relatief klein deel van mijn verhaal. Trouwens, zulke boeken zijn er al genoeg: zie de lijst achterin.

Goed schrijven is van belang, zeker, maar vooral bij non-fictie zijn andere zaken net zo belangrijk.

Deze nadruk op de aspecten *buiten* het eigenlijke schrijfproces betekent dat mijn adviezen vooral gericht zijn op schrijvers van non-fictie. Maar ook schrijvers van verhalende fictie kunnen veel aan dit boek hebben. Zij moeten namelijk evengoed nadenken over zaken als concept, spanningsboog, omgaan met kritiek en afwijzing, een goede flaptekst, onderhandelen met een agent of uitgever en tientallen andere kwesties die in dit boek aan de orde komen.

Dit boek gaat over het maken van een boek en volgt de loop van dat proces van begin tot eind. Deel I is misschien wel het belangrijkste: dat gaat over wat je moet weten, bedenken en beslissen vóórdat je een letter op papier zet. Deel II gaat over het schrijven zelf. Omdat er, zoals ik zojuist al zei, al veel goede boeken zijn die vooral daarover gaan, heb ik geprobeerd me te beperken tot zaken die ik in die andere boeken niet ben tegengekomen. Toch zou het raar zijn als in een boek als dit helemaal niets te vinden zou zijn over stijl. Hopelijk zijn mijn opmerkingen daarover interessant genoeg omdat ze niet uit de studeerkamer komen maar uit de harde praktijk van commercieel uitgeven en redigeren.

Deel III bevat mijn ideeën en adviezen bij het succesvol uitgeven van je boek en deel IV gaat over de kansen en valkuilen bij de verkoop ervan. In deel V ga ik ten slotte in op een paar belangrijke psychologische aspecten van schrijverschap. Achterin vind je nog een lijst van boeken die mij zelf hebben geïnspireerd bij het 'boekenfluisteren', en adressen van vakorganisaties die voor schrijvers van belang kunnen zijn.

Dit boek kun je beschouwen als een inleidende cursus voor het maken van een succesvol boek. Volledigheid heb ik niet nagestreefd. Dat zou ook vrijwel onmogelijk geweest zijn. Over elk onderwerp dat ik behandel is een heel boek op zichzelf te schrijven, wat vaak al is gedaan. Wat ik wel heb nagestreefd is relevantie. Beginnende schrijvers vinden in mijn boek essentiële, bruikbare en naar ik hoop inspirerende adviezen. Het zijn de adviezen die in mijn loopbaan als boekenfluisteraar het vaakst nodig waren en het meest waardevol zijn gebleken.

Maarten Carbo